

Technical and Bibliographic Notes / Notes techniques et bibliographiques

The Institute has attempted to obtain the best original copy available for filming. Features of this copy which may be bibliographically unique, which may alter any of the images in the reproduction, or which may significantly change the usual method of filming are checked below.

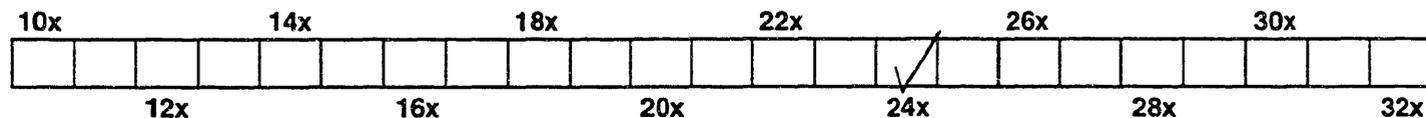
- Coloured covers / Couverture de couleur
- Covers damaged / Couverture endommagée
- Covers restored and/or laminated / Couverture restaurée et/ou pelliculée
- Cover title missing / Le titre de couverture manque
- Coloured maps / Cartes géographiques en couleur
- Coloured ink (i.e. other than blue or black) / Encre de couleur (i.e. autre que bleue ou noire)
- Coloured plates and/or illustrations / Planches et/ou illustrations en couleur
- Bound with other material / Relié avec d'autres documents
- Only edition available / Seule édition disponible
- Tight binding may cause shadows or distortion along interior margin / La reliure serrée peut causer de l'ombre ou de la distorsion le long de la marge intérieure.
- Blank leaves added during restorations may appear within the text. Whenever possible, these have been omitted from filming / Il se peut que certaines pages blanches ajoutées lors d'une restauration apparaissent dans le texte, mais, lorsque cela était possible, ces pages n'ont pas été filmées.

- Additional comments / Commentaires supplémentaires: **Pagination multiple. Le numéro de la p. 261 est renversé. Pages 274, 357, 374, 617, 660 & 713 comportent une numérotation fautive: p. 74, 3, 74, 61, 60 & 71**

L'Institut a microfilmé le meilleur exemplaire qu'il lui a été possible de se procurer. Les détails de cet exemplaire qui sont peut-être uniques du point de vue bibliographique, qui peuvent modifier une image reproduite, ou qui peuvent exiger une modification dans la méthode normale de filmage sont indiqués ci-dessous.

- Coloured pages / Pages de couleur
- Pages damaged / Pages endommagées
- Pages restored and/or laminated / Pages restaurées et/ou pelliculées
- Pages discoloured, stained or foxed / Pages décolorées, tachetées ou piquées
- Pages detached / Pages détachées
- Showthrough / Transparence
- Quality of print varies / Qualité inégale de l'impression
- Includes supplementary material / Comprend du matériel supplémentaire
- Pages wholly or partially obscured by errata slips, tissues, etc., have been refilmed to ensure the best possible image / Les pages totalement ou partiellement obscurcies par un feuillet d'errata, une pelure, etc., ont été filmées à nouveau de façon à obtenir la meilleure image possible.
- Opposing pages with varying colouration or discolourations are filmed twice to ensure the best possible image / Les pages s'opposant ayant des colorations variables ou des décolorations sont filmées deux fois afin d'obtenir la meilleure image possible.

This item is filmed at the reduction ratio checked below / Ce document est filmé au taux de réduction indiqué ci-dessous.



APPENDICE

AU

VINGT-DEUXIÈME VOLUME

DES

JOURNAUX DE LA CHAMBRE DES COMMUNES DU CANADA.

DU 23 FÉVRIER, 1888, AU 22 MAI, 1888, INCLUSIVEMENT.

SECONDE SESSION DU SIXIÈME PARLEMENT DU CANADA.

Session, 1888.



OTTAWA :

IMPRIME PAR BROWN CHAMBERLIN,
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE.

1888.

VOLUME XXII.

A. SENÉCAL, SURINTENDANT DES IMPRESSIONS.

APPENDICE.

LISTE DES APPENDICES, 1888.

- N° 1.—LETTRES ET PAPIERS concernant la destitution de A. E. Poirier, E. et R. Tremblay, traducteurs français des "Débats" de la Chambre des Communes. *Imprimé.*
- N° 2.—1^{ER} RAPPORT du comité des Privilèges et Elections. Election de Kent
Imprimé.
- N° 3.—RAPPORT du comité spécial sur les coalitions commerciales. *Imprimé.*
- N° 4.—RAPPORT du comité spécial sur les fraudes commises au préjudice des fermiers
Imprimé.
- N° 5.—RAPPORT du comité de l'agriculture et de la colonisation. *Imprimé.*
- N° 6.—2^E RAPPORT du comité mixte de la bibliothèque. *Pas imprimé.*

RAPPORT DU COMITÉ SPÉCIAL

SUR LES PRÉTENDUES

COALITIONS INDUSTRIELLES, COMMERCIALES ET D'ASSURANCE

EXISTANT EN CANADA.

2ÈME SESSION, 6ÈME PARLEMENT.



OTTAWA:
IMPRIMÉ PAR BROWN CHAMBERLIN
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE.
1888.

A. SENÉCAL, Surintendant des impressions.

TABLE DES MATIÈRES.

Rapport du Comité	pp. 3-10
Nombre de témoins interrogés et sujets d'enquêtes * 3. La fabrication des boîtes de montres en danger d'être anéantie, 3. Promoteurs, et origine de la coalition des marchands de sucre—Divers arrangements entre la Corporation des épiciers et les raffineurs de sucre quant aux prix différentiels que les raffineries imposent à ceux qui ne sont pas membres de la coalition, 3. Secret enjoint aux membres—La coalition acquiert le contrôle de la vente du tabac et d'autres articles, 4. La Corporation des Epiciers en gros nuisible aux intérêts publics—Développement et extension graduels de la coalition des épiciers, 5. Coalitions pour contrôler le prix du charbon, 5. Deux constitutions très différentes pour l'administration d'une même association—Caractère despotique de la coalition des marchands de charbon de Toronto dans l'exaction des serments d'obligation et des amendes, violations de serments rachetées par le paiement d'amendes, 6. Déception des coalitions du charbon au sujet des contrats publics, 6. Instruments aratoires et orge, 7. Coalition des fabricants de cercueils et des entrepreneurs de pompes funèbres—étendue et caractère arbitraire de la, 7. Fabricants de cordage et de ficelle à lien—coalition des, 8. Association canadienne des Fondateurs en fer, fondée en 1865—Pénalités établies pour violation des prix de coalition fixés pour les peées, 8. Secret imposé aux membres, 9. Coalition des producteurs de farine d'avoine et plan d'opération, 9. Biscuits et confiserie—coalition des fabricants de, 9. Coalition des compagnies d'assurance contre le feu, 10. Nombre des Cies. d'assurance en faisant partie, et comment elle opère, 10. Force les meilleures classes de risques à recourir aux Etats-Unis—danger pour les actionnaires des compagnies canadiennes à fonds social, 10. CÉufs, coalition pour contrôler l'achat et la vente des, comment elle opère, 10.	

TÉMOIGNAGES.

Partie I.—SUCRES ET ÉPICERIES †	11-150
“ II.—PRODUITS NATURELS	151-330
“ III.—MANUFACTURES	331-432
“ IV.—ASSURANCE	433-515
“ V.—EXHIBITS	518-763
Index	765

George Lightbound, ÉPICIER, MONTRÉAL, 11-30

Origine de la coalition des marchands de sucre, 11. Première assemblée des membres de la Corporation des Epiciers et des Raffineurs—conférence et arrangement conclus, 11. Premier arrangement trouvé insuffisant, différence plus forte demandée, nouvelle assemblée en juin, 1887; raffineurs prêts à supporter la coalition, nouvelle avance accordée, 12. Importation de sucre réussit pendant quelque temps malgré la coalition 12. Assemblée de la Corporation et des Raffineurs, 16 décembre, on convient d'une

* Tous les chiffres indiquent les pages, à moins qu'on ne se serve d'un autre mode de référence.

† Suivant la classification des témoignages relativement aux sujets, les "Biscuits" devraient venir sous le titre "Manufactures," mais comme ils sont un des principaux articles que l'on trouve chez les épiciers, les témoignages au sujet des "Biscuits" sont tellement liés à ceux relatifs aux "sucres et aux épiciers" qu'il a été jugé impossible de les séparer.

MATIÈRES.

troisième avance, 12. Obligation d'acheter des sucres jaunes, 12. Termes d'escompte, 12. Différence contre les non affiliés réglée—toutes les raffineries du Canada dans la coalition, 13, 14, 22. Conditions d'admission dans la coalition, 14, 19. Les effets du tarif, une matière d'opinion, 14. Importation de sucres raffinés de l'Écosse—comparaison de prix, 15. Objections définies aux coalitions, 16. Profit, 17. Coût comparatif du sucre canadien pour les membres de la coalition et les épiciers qui ne le sont pas, 17. Effets des coalitions pour le public, le consommateur paie le sucre plus cher, 17. Les coalitions détruisent la liberté individuelle en affaires, 18, 19. Avantage mutuel pour le raffineur et le marchand, 19. La coalition s'étend à divers articles, 19, 24. Coalition au sujet du tabac, suivie de prix plus élevés, 20, 24, 25. Coût du sucre plus élevé pour le consommateur, possibilité d'une nouvelle hausse, 20. Forcés d'entrer dans la coalition, 20. Différences faites par les raffineurs démontrées par les prix, 21, 29, 30. Les raffineurs établissent le prix des sucres, et leurs prix sont uniformes, 21. Fret et points de compétition—comment le prix est réglé pour les clients, 21, 22. La raffinerie de Moncton refuse de vendre aux termes habituels, sauf avec le consentement de la Corporation, 23. Suggestion de moyens pour dissoudre la coalition, 23, 24, 25. Coalition relative au tabac, absolue, 24. La coalition des commerçants de sucre est la plus nuisible, 26. Profits des épiciers sur les allumettes, etc., 26. Conditions nécessaires pour l'importation du sucre, comme moyen de détruire la coalition, 27, 28. Coercition exercée sur les raffineurs, 29. Coalition pour fixer les prix, une conspiration—une opinion légale, 29.

J. A. Mathewson, ÉPICIER, MONTRÉAL - - - - **30-36**

Origine de la coalition du sucre à Montréal—extension subséquente, 30. Liberté personnelle en affaires attaquée, 30, 31, 33. Objections à la coalition basées sur sa constitution écrite—citations, 30. La coalition de Montréal, s'étend et devient la "Corporation de la Puissance," 30. Risque à courir en combattant la coalition, 31. La coalition du sucre est une conspiration—les prix sont plus élevés—elle cause des pertes aux marchands non affiliés, 31, 32. Épiciers de Toronto à Montréal, point culminant de l'injustice, 6 juillet, les raffineurs se joignent à la coalition, 32. Importation du sucre—droits—assemblée de décembre, 32, 33. Augmentation des prix et abaissement de la qualité sous la coalition—poids extraordinaire des barils de sucre, 33. Comment retenir le sirop dans le sucre, 34. Abondant approvisionnement de sirop à Montréal, suivi de sucres pesants—analyse des sucres, 34, 35. Alliance entre les raffineurs et la coalition des marchands de sucre—prix différentiels des raffineries à Moncton et à Halifax, 35. Explications des présidents de la raffinerie du Canada et de la Corporation des Épiciers, 36. Prix et termes différentiels des raffineurs pour les membres de la coalition et les marchands qui n'en font pas partie, 36.

G. A. Drummond, PRÉSIDENT DE LA COMPAGNIE DE RAFFINAGE DU SUCRE, DU CANADA, MONTRÉAL - - - - **37-57**

La raffinerie du Canada accepte la proposition de la Corporation des Épiciers, savoir, que les membres de la corporation paieront les sucres blancs $\frac{1}{4}$ de centin par livre moins cher que les autres épiciers, 37, 38, 39, 45. La corporation demande une différence de $\frac{1}{2}$ centin contre les marchands n'appartenant pas à la coalition, elle l'obtient, 38. La corporation fournit une liste des noms de ceux qui ont le privilège d'acheter le sucre à plus bas prix, 38. Arrangement primitif entre la raffinerie du Canada et la corporation, la raffinerie fixe le prix du sucre, et l'avance est réglée de consentement mutuel, 39, 43, 44. Proportion de sucres blancs et jaunes vendus, 38. Troisième arrangement entre la raffinerie du Canada et la corporation, différence de $\frac{1}{2}$ centin par livre sur tous les sucres blancs et jaunes, sans escompte pour paiement dans les 14 jours, contre les épiciers en dehors de la coalition, 40, 41, 42. La raffinerie du

MATIÈRES.

Canada entre dans la coalition, les obligations étant mutuelles, 39-45. Profit des marchands de gros, sous l'arrangement, sur les sucres de toutes couleurs pris collectivement, et sur le sucre blanc, seul, 41, 51-54. Achat des sucres jaunes une des conditions différentielles imposées aux épiciers qui n'appartiennent pas à la coalition, 41, 42. Pas d'arrangement entre les raffineurs pour fixer les prix—comment il se fait que leurs prix sont uniformes, 43, 49, 53. Si un membre de la corporation brise ses engagements, 45. Contrôle de la liste des acheteurs favorisés, mutuel, 45. Le type pour la qualité du sucre constamment maintenu dans la raffinerie du Canada, 48. Poids lourd des barils de sucre, cause du, 48. Sources d'où l'on obtient le sucre brut, 49. Proportion du sucre de betterave produit, 49. Proportion du sucre de betterave employé en Canada, comparée au sucre de canne, 49. Sucres de qualités inférieures et glucose, 50. Coût du sucre plus élevé pour le consommateur, 51, 52. Comment les prix du sucre de la raffinerie du Canada peuvent être influencés—compétition, etc., 53. Profits et dividendes de la raffinerie du Canada, 54. Arrangement temporaire entre les raffineries canadiennes pour prévenir un excès de production, abandonné, 55. Liste des raffineries canadiennes en opération, 56. Dépenses et capacité de production, 56, 57. Nombre d'employés dans la raffinerie du Canada, et consommation de charbon, 57.

David Sinclair, COMMIS, RAFFINERIE DU CANADA - - - - 57-60

Vente du sucre à termes privilégiés restreinte aux marchands dont les noms restent sur la liste (Exhibit 1) fournie par la corporation, 58. Cas de prix différentiel admis, 58. Pas autorisé à vendre aux marchands en dehors de la coalition, 58, 59. Les prix des raffineurs donnés chaque semaine sont pour les membres de la corporation seulement, une avance sur ces prix est faite pour tous les marchands qui n'y appartiennent pas, 58. Prix uniforme pour tous les membres de la corporation, 58.

Alexr. Donald Fraser, EPICIER, MONTRÉAL - - - - 60-71

Pétition de l'association des Epiciers de Détail à la Raffinerie du Canada— injustice faite au commerce par la coalition des raffineurs et la corporation—tribut payé aux intermédiaires, 60. Prix et escomptes différentiels exigés du commerce de détail par les raffineries de sucre, sous la coalition, 61. Liberté dans les achats restreinte, 61. Augmentation des prix pour le consommateur, 61, 65. La raffinerie du Canada refuse de remplir une commande qu'elle avait acceptée, 63. L'Association des Epiciers de détail ne cherche pas à régler les prix ou termes de vente, 63. Contraste dans la liberté d'acheter en Canada et en Europe, 64. Conditions requises pour admission dans l'Association des Epiciers de détail, 64. Baisser le prix d'un article et se refaire sur d'autres, 64, 65. Objections à la coalitions, 65, 66. Prix fixes, le résultat d'un arrangement entre les raffineurs et les marchands de gros, 66. Proposition pour s'opposer à l'extension de la coalition, 66. Commerçants de gros faisant des affaires de détail, 66. Compétition détruite par la coalition, 67, 71. Possibilité de nouvelles augmentations de prix avec la coalition, 68. Qualité des sucres importés très bonne, 68. Poids des barils de sucre, 68. Suggestion de remèdes praticables contre la coalition, 70. Les détaillants demandent à acheter à termes égaux, 69. Les raffineurs sont les piliers de la coalition des marchands de sucre, 69. Un droit protecteur pour l'industrie du raffinage des sucres, 69. La coalition assure un profit fixe indépendamment du cours du marché, 71.

John Robertson, EPICIER, MONTRÉAL - - - - 71-84

La coalition des marchands de sucre définie, elle restreint les achats, même lorsque l'acheteur a l'argent en poche, 71. Deux parties dans tout contrat, ancien client

MATIÈRES.

privé du privilège d'acheter, 72. Prix et termes d'achats avant et après la coalition, comparaison des, 72, 73. Pas de différence dans les achats par gros ou petits lots, avec la coalition, 73. Liste d'articles formant aussi le sujet de certaines coalitions, mais différentes de celle du sucre, 74, 75, 76, 77, 83, 84. Toutes les coalitions exigent la signature d'un engagement, sans quoi elles refusent de vendre, 74, 84. La coalition des marchands de sucre la pire de toutes les coalitions, 74. Coalition, relative aux biscuits, 75, 78. Coercition, 80, 83. Remède suggéré contre la coalition au sujet du sucre, 80. Suppositions, 80, 81. Abaissement des prix, 81. Droits d'importation et prix des sucres, 82, 83. Les raffineurs s'entendent pour protéger la coalition des marchands de sucre, 83. Les marchands ne peuvent acheter certains articles, excepté aux termes exigés par les coalitions, 83.

Walter Paul, EPICIER, MONTRÉAL, 84-91 et 136-142

Les raffineurs refusent tout à coup de vendre du sucre aux conditions ordinaires à un client de 10 ans, 84. Explication demandée—réponse du Sec. du Bureau de Commerce de Montréal—résolution de la Corporation de la Puissance passée à Kingston, le 16 Nov. 87, restreignant encore les ventes, 85. Sollicité d'entrer dans la coalition, 85. Tous désapprouvent la coalition en principe, 87. Estimation de la perte que lui cause la coalition, 88. Nom biffé des listes sans notification, 86. Marchands de gros vendant aux pratiques, 86, 88, 89. Tous les marchands de gros et de détail devraient être libres d'acheter directement des fabricants, pourvu qu'ils prennent la quantité requise, 87. La coalition est nuisible aux pratiques et aux détaillants, 88. Termes privilégiés pour l'achat du sucre dans les raffineries, prix et escompte, 88. Quels sont ceux qui profitent de la coalition, 88, 89. L'existence de la coalition dépend de la volonté des raffineurs, 89. La coalition des Epiciers, une association arbitraire, 89. La coalition des marchands de sucre affiliée au Bureau de Commerce de Montréal, 89. M. Paul rappelé, 136. Les matières premières servant à la confection des biscuits à plus bas prix qu'auparavant, et les biscuits ne se sont jamais vendus moins cher chez les fabricants depuis 15 ans—emploi d'outillage perfectionné, 136, 137. Prix des biscuits à Montréal et à New-York, comparaison du—de 20 à 25 pour cent plus cher en Canada qu'il devrait être, 137. Les Epiciers demandent un changement dans les droits de douane, 138, 139. La coalition relative aux biscuits est une grande plaie, 139. La fabrication du biscuit est une industrie très considérable—elle donne des profits excessifs—la farine et le sucre aux mêmes prix à Montréal et à New-York, 140, 141. Le saindoux moins cher en Canada qu'à Chicago, 141. La coalition devrait être l'objet d'un Acte qui la déclarerait une conspiration; elle est nuisible aux intérêts publics, 141.

George Childs, EPICIER, MONTRÉAL, 91-103

Le témoin est membre de la corporation; un exposé; le commerce était démoralisé; pas de faillites apparentes, 91, 92. Causes qui ont produit la formation de la corporation des Epiciers de la Puissance; première et seconde avances sur le tabac établies, 93. Articles dont la corporation établit le prix, 93, 94. Prix pour les pratiques; comment ils sont fixés, 94, 101, 102. Toutes les raffineries représentées à une assemblée de la corporation, arrangement conclu, 96. Coalition, de qui elle se compose, 99, 100. Prix différentiels aux raffineries, contre ceux qui ne font pas partie de la corporation, prix et escompte, 97, 98. Arrangement verbal, 98. Contrôle des listes d'acheteurs privilégiés, 99. Une menace aux raffineurs, 101. Les pratiques avaient l'habitude de fixer les prix; la coalition le fait maintenant, 101. Toutes les raffineries s'accordent à accepter les prix donnés chaque semaine par la raffinerie du Canada; M. Paul fait une correction, 103.

W. B. Matthewson, EPICIER, MONTRÉAL 103-104

Le témoin n'a jamais essayé à devenir et n'a jamais été membre de la coalition relative au sucre; a payé $\frac{1}{4}$ centin additionnel par livre sur 900 barils parce qu'il n'appartenait pas à la coalition, 103, 104.

vi

TÉMOIGNAGES.

MATIÈRES.

**Edgar A. Wills, SECRÉTAIRE DE LA CORPORATION DES
ÉPICIERIS DE LA PUISSANCE, TORONTO - - - 104-106 et 121-127**

Remarque préliminaire, 104. Les raffineurs reçoivent une liste de ceux à qui ils doivent vendre à termes privilégiés, 105. Promoteurs de la Corporation des Épicieris de la Puissance, date et lieu de l'assemblée, 105. Discussion pour fixer le prix du sucre—efforts constants de la Corporation pour induire les raffineurs à conclure un arrangement, 105. Narration officielle des actes de la Corporation relativement à la question du sucre—dates et lieux des assemblées, 105, 106. Demandes adressées aux raffineurs—assemblée de la Corporation et des raffineurs, à Montréal, 20 août, 1887, où ceux-ci consentent à donner des prix différentiels à ceux des marchands qui ont refusé d'entrer dans la coalition, 123, 123. Assemblée à Montréal, 30 juin, 1887—résolution demandant aux raffineurs de ne pas vendre de sucres blancs à ceux qui ne veulent pas entrer dans la coalition—la raffinerie du Canada y consent—la Cie de Raffinage du sucre du Saint-Laurent refuse positivement d'accéder à cette demande, 123, 124, 125. Résolution de la Corporation pour avancer le prix du tabac, 125.

**William Ince, PRÉSIDENT DE LA CORPORATION DES ÉPICIERIS DE
GROS, TORONTO - - - 106-113**

Démarches successives qui ont amené la formation de la Corporation, et son développement en une ligue, 106. Frais de commerce—arrangement de la Corporation avec les fabricants de tabac, 106, 107. La Corporation fixe l'avance sur les prix des fabricants qui comprennent les droits d'accise, 106, 107. Les fabricants de tabac font partie de la coalition, 110. Droits d'accise—augmentation de 3 à 4 centins par livre, 109, 110. Qualités du sucre—commerce d'épicerie de Toronto prospère—profits sur le sucre meilleurs par l'effet de la coalition, 111, 112. Arrangement entre les raffineurs et la Corporation exigeant des prix différentiels des marchands ne faisant pas partie de la coalition, et celui des membres de l'association entre eux pour le maintien des prix admis expressément, 112. Les pratiques obtiendraient leur sucre à meilleur marché si les marchands de gros n'existaient pas et si les détaillants pouvaient acheter leur sucre directement des raffineurs, 113. La coalition garantit ses membres contre les risques du commerce—les profits sont certains, 113.

**Charles P. Hébert, VICE-PRÉSIDENT DE LA CORPORATION DES ÉPICIERIS
DE GROS, MONTRÉAL - - - 113-116**

L'arrangement relatif au sucre profitable aux membres de la coalition—la division de l'association de Montréal affiliée à la Chambre de Commerce de Montréal, 113, 114. Les détaillants ont élevé les prix pour leurs pratiques en proportion des avances fixées par la coalition—le consommateur paie les deux augmentations—hors de la corporation pas de commerce sur le sucre, 115. Résolution adoptée unanimement par la corporation (assemblée du 30 juin, p. 123) demandant que les raffineurs ne vendent pas de sucres blancs aux épiciers restés en dehors de la coalition, 115. Coalition pour diverses sortes de liqueurs spiritueuses—et autres articles—divers autres cercles dont la corporation est le pivot, 116.

W. W. Lockerby, ÉPICIER, MONTRÉAL - - - 116-117

Noms des épiciers de Montréal qui ont exprimé le désir d'entrer dans la coalition relative au sucre, mais ne l'ont pas fait, 116, 117.

W. H. Gillard, ÉPICIER, HAMILTON, - - - 117-119

Corroboie le témoignage de M. Ince, président de la corporation, relativement aux profits et aux frais de commerce, 118. Prix du sucre pendant plusieurs années—toutes les lignes existant actuellement dans le commerce des épiciers développées depuis 1884, 119.

MATIÈRES.

H. W. Sewell, EPICIER, HAMILTON, - - - - - 119-121

Les détaillants font de meilleurs profits depuis l'inauguration de la ligue—prix plus fermes—moins de ventes au prix coûtant et au-dessous, 119, 120.

W. H. Clay, EPICIER, GALT, - - - - - 127-129

Donne son expérience au sujet des fluctuations du prix du sucre—opposé à des prix uniformes, 127. Réussit dans son commerce—escompte, 127, 128. Le sucre un article nécessaire dans le commerce des épiceries en détail, 129.

Patrick Baskerville, EPICIER, OTTAWA, - - - - - 129-131

A signé l'arrangement au sujet du sucre—le nom de sa maison rayé de la liste plus tard par la corporation, 129. Une coalition peut élever les prix autant qu'elle le désire. Ignorait la radiation de son nom jusqu'au moment où la raffinerie lui refusa du sucre aux termes ordinaires, 130.

Joseph Kavanagh, EPICIER, OTTAWA, - - - - - 131-136

Prix des biscuits chez les fabricants les mêmes en 1887-88 qu'en 1884. La farine à biscuits à meilleur marché—prix de la farine à biscuits comparés pour plusieurs années, 1-2. Le sucre et les autres matières premières pour la confection des biscuits à plus bas prix maintenant que dans les années passées—prix des biscuits stationnaires—coalition entre les fabricants de biscuits pour maintenir les prix, 132. Fabricants de biscuits faisant partie de la coalition—biscuits de même qualité faits à meilleur marché à New-York qu'à Toronto—listes de prix comparées, 133. Une maison de New-York livre à Montréal après avoir payé 20 pour cent de droits, un meilleur article à meilleur marché qu'on ne peut l'acheter chez les fabricants canadiens de Toronto ou de Montréal, 133. Une coalition sur les sucreries en a élevé le prix de 1½ centin la livre d'un seul coup, 135. Coalition sur les tabacs—refuse d'acheter de McDonald parce qu'il fait partie de la coalition—achète d'une compagnie indépendante, 136.

W. C. Gibson, FABRICANT DE BISCUITS, OTTAWA - - - - - 142-150

Appartient à la coalition des fabricants de biscuits depuis plus de six ans, 143. Siège de la coalition—sucreries, un des articles dont elle s'occupe—objet de la coalition—comité exécutif—prix—maisons faisant partie de la coalition, 143, 144. Qualité de la farine employée—capacité et outillage—saindoux canadien supérieur à celui de Chicago—proportion de saindoux pour la farine employée, 144, 145. Engagement signé—prix de la farine—la coalition contrôle les fabricants quant à la qualité et aux prix, 145, 146. L'arrangement relatif aux biscuits est une simple affaire d'honneur—pas de pénalité s'il est mal observé, 146. Fret—prix réglementaires en moyenne—officiers de l'association, 148. Coût primitif de fabrication, les matières premières non comprises, 148, 149.

Elias Rogers, MARCHAND DE CHARBON, TORONTO - - - - - 151-170 et 279-310

Association affiliée à la Chambre de Commerce de Toronto, comme "Section du Charbon" de ce bureau—deux classes de marchands, 151. Officiers et comité exécutif de la Section du Charbon, 152. Compagnies américaines qui vendent le charbon et ports d'expédition pour Toronto, 152, 153. Compagnies contrôlant le commerce—leurs prix uniformes, 154. Les Cies. de charbon ne vendent, à Toronto, qu'aux commerçants appartenant à l'association, 154. Les représentants des Cies. du charbon des E.-U. insistent sur la formation d'une association des commerçants pour maintenir

MATIÈRES.

les prix, 155. Les Cies. des E.-U. fixent leur prix d'exportation chaque mois, 156. Prix à Toronto fixés par le comité exécutif de la Section du Charbon, 156, 157, 161, 162. Prix pour les commerçants de Toronto à divers points et dates—fret—coût de la manipulation du charbon—profits, 157, 158, 165, 167. Charbon importé par chemins de fer, coût du—fret, 160, 161. Importation totale à Toronto—amendes pour abaisser les prix—P. Burns mis à l'amende, son offense, 159, 161, 162. Contrats par soumission, et comment cette matière est réglée—primes payées par ceux qui obtiennent ces contrats, 162, 163. Primes des contrats, comment divisées—M. Rogers n'a rien eu à faire avec le contrat pour le charbon du département de l'eau, 163, 164. Comité exécutif, comment formé—tous membres de l'association ayant prêté serment de fidélité, 164. Les employés aussi sous serment de fidélité à tenir les prix, 164. Coalition du charbon, ses effets quant aux pratiques, 166, 170. Diverses amendes citées—conséquences pour ceux mis à l'amende—pas de charbon si l'amende n'est pas payée—McConnell et autres, 167, 168. M. Rogers appelé de nouveau, 279. A propos d'une vente de charbon par Rogers et Cie, à Keys et Hallet, Woodbridge—Déclaration sous-serment, 279, 284. Le témoin assiste aux assemblées du syndicat de charbon, à Toronto, pendant l'année 1887, 281, 298, 308. Contrats par soumissions à Toronto, pour 1886-87—Hôpital, établissement pour la distribution de l'eau à Parkdale, etc.—qui les a obtenus—primes d'encan payées à la masse à partager—convention de partage, comment la masse est faite et partagée, 284-287, 305, 306. Soumissions pour le gouvernement d'Ontario, 287. Rabais alloués aux importateurs, 288, 291, 292. Entrées à la douane pour le charbon—certaines factures non remplies—en 1886, prix auxquels l'antracite était entré 289, 290. Coût d'importation du charbon en 1886-87—fret et autres charges—prix de détail, 290-293, contrat pour la cité de Toronto de 1886—compétition pour les obtenir—communication officielle avec le comité du charbon de Buffalo pour arrêter l'approvisionnement—qui a été député—amende et expulsion de McConnell, 293-297. Contrat du gouvernement de la Puissance, à Toronto, 307.

**G. W. Wood, SECRÉTAIRE DE LA SECTION DU CHARBON DE LA CHAMBRE DE
COMMERCE DE TORONTO 171-182**

Règles et constitution de la Section du Charbon—origine de la coalition, ses promoteurs, 171. L'association organisée, en 1883, le même corps qui s'est affilié à la Chambre de Commerce sous le nom de "Section du Charbon"—Amendes, comment elles sont divisées, la masse, 172, 181. Contrats par soumission du département de l'eau et autres, prix des soumissions réglés par la coalition—encan des contrats—primes des contrats versées à la masse—masse divisée entre les importateurs, moins un sixième—plus de compétition pour le public—procédés de l'exécutif secrets, 173, 175, 177, 180. Déclarations sous serment des membres et employés—le serment oblige au secret sur les affaires transigées dans les assemblées, 175, 179. Elias Rogers renonce à tout ou à partie de son intérêt, comme membre de la coalition, dans le contrat du département de l'eau, 176. Prix auxquels on remplit les contrats publics—plus élevés pour les particuliers, 176. Formalités quant aux contrats publics, illusaires—prix du bois fixés aussi dans certains cas, 178, 182. Les contrats pour les Ecoles Publiques, l'Hôpital, le gouvernement d'Ontario sont manipulés aussi par la coalition, 178, 179. Amendes relatives aux serments, 179. Termes obtenus des importateurs par les détaillants, 180. Comité exécutif, comment constitué, 181. Liste des membres de la coalition donnée au comité de Rochester—personne autre qu'eux ne peut avoir de charbon—charbon importé à Toronto, conditions auxquelles il est obtenu—comment devenir membre de la Section du Charbon, 182, 183. Supplément au témoignage de M. Wood. Exhibit 34, C.

**Peter Larmonth, SECRÉTAIRE DE LA COMPAGNIE DE VOITURAGE DE
CHARBON, OTTAWA 182-192**

La Cie de Voiturage du Charbon d'Ottawa a une charte—ses membres—actions et capital, 182, 184. La Cie est une espèce de commissariat qui contrôle l'importa-
TÉMOIGNAGES. ix

MATIÈRES.

tion du charbon à Ottawa, et règle les prix de vente en détail aux citoyens—méthode d'opérations expliquée—actionnaires, directeurs—prix de vente du charbon réglés par ces directeurs, ou par la Cie de Voiturage, 183, 186, 191. Profits, dividendes sur un capital supposé, payés à même le fonds à partager, 185, 189. Profits payés à divers commerçants, non membres, pour les ventes de l'an dernier—quantité de charbon manipulé, 184, 185, 186, 188. Dividendes sur le capital, aux actionnaires qui ne sont pas dans le commerce, 184, 185, 189. Quantité vendue et profits de la Cie de Voiturage, 185, 190, 191. Coût d'importation du charbon, 187. Capital de la Cie de Voiturage—profits nets après déduction des charges contre le fonds à partager—pourcentage de profit sur le capital, 188, 189. Importations faites individuellement—soumissions individuelles aussi, mais prix fixés par les directeurs, 192. Rappelé, 199.

W. H. Easton, MARCHAND DE CHARBON, OTTAWA - - - 192-199

La coalition a fait hausser le prix du charbon, 192, 194, 195. Elle intervient pour empêcher les autres importateurs d'avoir du charbon, 193, 196, 197. Résultats de l'intervention de la coalition dans le commerce du témoin—différence des prix de vente de la coalition et des marchands indépendants, 193, 194, 198. Coût d'importation du charbon mou, à grille, le 1er janvier, 1888, et prix de vente de la coalition, 194. Importation aussi peu coûteuse pour Ottawa que pour Kingston—différence dans les prix de détail contre Ottawa, 197, 198. Sollicitation pour entrer dans la coalition d'Ottawa, afin de tenir les prix, 198.

George F. Thompson, COMMERÇANT DE CHARBON, OTTAWA - - - 200-210

Affilié comme commerçant à la Cie de Voiturage d'Ottawa—avantage personnel d'une telle forme d'association, 200. Les exportateurs américains favorisent la coalition en Canada, et ont formé une coalition entre eux, 203. Les agents américains rapportent à leur Cies les commerçants qui refusent de se joindre aux coalitions locales, 204. Profits du témoin pour l'année 1887-88, 205, 206. Prix d'importation en 1887, à diverses dates, par grosse tonne—en déduisant un huitième, ou à la petite tonne telle que vendue en détail, 206, 207. Profits personnels sur la vente en détail, 210.

Thomas McConnell, MARCHAND DE CHARBON, DE TORONTO - - - 210-220

La Bourse du Charbon de Toronto intrigue contre le témoin aux Etats-Unis, 211, 214. Forcé d'entrer dans l'association de Toronto—la coalition arrête son approvisionnement de charbon, et le force à abandonner des contrats à grande perte pour lui, 211, 215. Raisons données par les agents américains de Buffalo pour cesser de l'approvisionner—pour rompre leur engagement, 212, 213. Convention brisée après avoir été faite—une perte sérieuse, 213, 214. Déclaration statutaire, objection à la—une amende, 214, 215. Coopération et action conjointe des coalitions de marchands de charbon des deux côtés de la ligue, 210, 212, 214, 215, 216, 218, 219. Comment le témoin a réussi à obtenir des contrats en dehors de la coalition, 216. Détails sur les contrats annulés—coût de l'importation à remplir—prix de livraison, par contrats—perte pour le contracteur par telle annulation de contrat, 216, 217. Coût du charbon importé en hiver, et prix de détail à Toronto—exclu du commerce, 217, 218. Puni pour avoir vendu du charbon à une personne qui n'appartenait pas à la coalition—promoteurs de la coalition locale, membres de la coalition américaine en même temps—pression exercée—profits retirés par les importateurs sur la vente des contrats—la coalition rend le charbon plus cher pour les pratiques, 218, 219, 220. La coalition qui ne s'occupait que de l'antracite s'étend maintenant au charbon bitumineux, 220.

MATIÈRES.

William Bell, MARCHAND DE CHARBON, TORONTO. - - - 221-226

Association du charbon—comité exécutif—nombre et classes de ses membres—combien les importateurs allouent aux petits marchands—impossible d'avoir du charbon sans appartenir à la coalition—les importateurs règlent les prix de détail, 221. Avantages que retirent les détaillants en important leur charbon—coût du charbon importé de Buffalo par chemin de fer, en août 1887, prix en détail—profit, 221, 222. Personnel du comité exécutif—serment exigé des membres, désapprouve le, 223. Causes de l'organisation—comment éviter le serment en certains cas—le seul objet est de tenir les prix—les coalitions agissent de concert—les membres n'ont qu'une seule obligation à remplir, tenir les prix quels qu'ils soient, 223, 224. Liste des membres fournie aux agents de charbon américains qui ne vendent qu'à eux—avis donné en cas d'infraction—un cercle dans un cercle—les détaillants mécontents du gouvernement absolu des importateurs—tout est réglé d'avance pour les assemblées, 224, 225. Plusieurs hausses considérables imposées aux détaillants en novembre et décembre, 1887, et en janvier, 1888—extorsions exercées sur les petits marchands—une surprise de \$300, 225, 226. Prix en 1886 et 1887, 226.

C. C. Ray, MARCHAND DE CHARBON, OTTAWA. - - - 226-236

Sources dont les importateurs tirent le charbon pour Ottawa—Cie de voiturage de charbon d'Ottawa, 226, 227. Le témoin hésite à répondre à certaines questions—un membre actif, à présent, et un des promoteurs de l'organisation de la Cie de voiturage—bureau des directeurs—points essentiels dont le témoin ne se rappelle pas, 227, 228, 230, 231. Capital-actions de la Cie de Voiturage, comment représenté—actions individuelles—mode d'opération de la Cie, 230-232. Liste des membres qui paraissent dans la charte—aucun d'eux n'était dans le commerce du charbon avant cela—raisons qui ont amené la formation de la Cie et la demande d'une charte, 232. Quelque chose pour rafraîchir la mémoire du témoin, 231. Son attention attirée sur certains documents—la Cie de voiturage n'a cherché à empêcher personne d'avoir du charbon—qui a dressé le plan d'opération de la Cie, 232. Profits de la Cie de Voiturage—dividendes payés aux membres de la Cie, et à d'autres, 234, 235. Le témoin s'est plaint que du charbon était resté trop longtemps en gare à Ottawa*—il est aussi membre de la coalition de Toronto, 236.

Alex. R. Hargraff, MARCHAND DE CHARBON ET DE GRAIN, COBOURG - 237-241

Pas de coalition sur le charbon à Cobourg—sources et ports d'approvisionnement, 237. Prix aux mines franc de charges à bord (F.O.B.) pour la grosse et la petite tonne à différentes dates de 1887—fret et autres charges—coût maximum dans les cours à Cobourg—rabais accordé par les marchands américains aux acheteurs réguliers du Canada—les Américains ne dictent pas les prix pour Cobourg—prix et profits à Cobourg, 237-240. Rabais additionnel accordé par certaines compagnies—termes de crédit, 238, 241. Le témoin commerce aussi sur l'orge—pas de coalition sur ce produit, 241.

George F. Hartt, MARCHAND DE CHARBON, MONTRÉAL - - - 242-249

Une bourse de charbon ou association établie à Montréal—pas d'union avec la Chambre de Commerce—but de la coalition, empêcher la compétition et maintenir les prix—pas de suggestion ou d'ordre de former cette association de la part des Américains—le bureau d'administration règle les prix de détail—le plus grand nombre des membres du bureau sont agents de compagnies américaines, 243. Les membres ne sont liés par aucun serment, ils ne font que promettre d'observer les règles—pénalités—amendes—prix aux détaillants pour charbon à domicile, pris au bateau ou dans les cours des importateurs—rabais aux importateurs—prix différen-

* Voir le témoignage de J. B. Butterworth, page 257-263.

MATIÈRES.

tiels aux petits marchands qui ne font pas partie de l'association, 242-249. Minimum de profit fixé par la coalition—escompte pour vente en détail à certaines institutions publiques—prix de détail pour les particuliers et les contrats fixés par le bureau—pas de division de contrats parmi les membres—chaque commerçant peut remplir tout contrat qu'il peut obtenir en observant les règles. Pas de commission sur les commandes, 245, 246, 249. Coalition, quand formée, 242. Comment un membre se joint de ses confrères et obtint un contrat, 246. Coût d'importation uniforme, fixé aux États-Unis, 247, 248. Frais de manipulation du charbon à Montréal, 248. Minimum de profit moyen pour la vente du charbon en détail, 248, 249

William Bowman, MARCHAND DE CHARBON, LONDON - - - 249-257

Association des commerçants de charbon formée à London—imposée par les marchands américains qui ont été invités ici. Objet, limiter la compétition et tenir les prix, 249, 250. Coût du charbon sur les wagons au pont suspendu—fret—frais de manèment—prix de détail à London pour divers mois de 1887-88, 251-253. Toute infraction aux règles de la coalition locale est rapportée à la bourse locale à Buffalo—soumissions, comment on les fait sous la coalition, 253, 254. Prix auxquels les contrats du gouvernement sont pris, 254, 255. Prix du charbon pour les particuliers comparés à ceux des contrats du gouvernement, 255, 256. Intérêt sur les comptes des acheteurs en détail—consommation de charbon à London, 256, 257.

J. G. Butterworth—MARCHAND DE CHARBON, OTTAWA - - - 257-263

Cie de Voiturage d'Ottawa—les membres qui ont obtenu la charte ne sont pas les promoteurs de l'organisation de cette compagnie—les organisateurs de la présente Cie possèdent la charte—le témoin s'objecte à répondre, le comité lui ordonne de le faire—pourquoi les noms des promoteurs n'ont pas paru sur la charte—qui a fourni l'argent et comment les actions ont été transférées, 258, 259. Actionnaires actuels et nombre d'actions qu'ils possèdent—Prix d'importation et de vente en détail à Ottawa pour 1887-88, 259, 260. Intervention dans l'importation des marchands qui sont en dehors de la coalition—qui a écrit aux agences de charbon américaines—on rappelle au témoin à quoi l'oblige le serment qu'il a prêté, 260, 262.

J. C. Brown, MARCHAND DE CHARBON, OTTAWA, - - - 263-271

Associé, comme commerçant, de la Cie de Voiturage d'Ottawa—cause de son entrée dans la Cie, 263, 264. Frais d'importation en 1887—Prix du détail à Ottawa—ne connaissait pas la nature des opérations de la Cie avant d'en faire partie, 264, 265, 266. Conditions d'entrée dans la Cie—mécontent des méthodes de la Cie—part de profits, 266, 267, 269. La Cie, c'est-à-dire les directeurs fixent les prix des soumissions, et font la distribution des contrats, 268, 269. Ce qu'on doit regarder comme un profit raisonnable par tonne pour la vente en détail, 270.

**Percy R. Todd, AGENT GÉNÉRAL DU FRET ET DES PASSAGERS,
CHEMIN DE FER DU "CANADA ATLANTIQUE," - - - 272-279**

Premier charbon transporté par le C. A.—raccordement de ce chemin de fer—les marchands de charbon d'Ottawa ne voulaient rien avoir à faire avec ce chemin de fer, 272. La Cie du chemin décide de faire venir un nouvel importateur à Ottawa et de le soutenir—La Cie de Voiturage d'Ottawa demande une entrevue—arrangement du chemin de fer avec la Cie Rathburn pour lui amener du charbon, 272, 273. Frais de transport du charbon à Ottawa, 273, 274. Négociations avec le chemin de fer d'Utica et Black River et autres lignes américaines—le gérant est persuadé que la Cie de

MATIÈRES.

Voiturage a intrigué pour faire manquer les négociations—consommation de charbon à Ottawa—importation du charbon par le C. A. commencée, 275, 276. Un point important établi—pourcentage de transport, par eau et par voie ferrée, du charbon importé à Ottawa—fausses représentations de la coalition au sujet du transport par eau et par chemin de fer—transport par eau préférable—comparaison des distances à parcourir, 276, 277. Frais de transport arrangés entre la Cie de Houille de la Pennsylvanie et le C. A.—Le chemin de fer partagera les pertes avec les marchands indépendants—décidé à continuer la même assistance, 279.

Michael Dwan, MARCHAND DE CHARBON, TORONTO, - - - 310-312

Depuis combien de temps il est dans le commerce—évaluation personnelle à l'agence commerciale, 310, 311. Prix d'achat et de vente en détail de son charbon, l'an passé—affaires transigées sous les règles de la coalition—forcé de retirer une annonce contraire aux règlements, 311, 312. Le prix du bois de chauffage n'est que partiellement réglé par la coalition, 312.

Wilmot D. Mathews, MARCHAND DE GRAIN, TORONTO, - - - 312-322

Président de la Chambre de Commerce de Toronto. Contrôleur du conseil de la chambre sur les sections composant la chambre, constitution et règles de la Section du Charbon, 312, 313, 314. Le serment administré par la Section du Charbon, inconnu du conseil et non approuvé—les règles spéciales de la section du charbon n'ont pas été soumises à l'approbation du conseil—La constitution et les règles de la Section du Charbon soumises à la chambre et approuvées par celle-ci (Exhibit 33, p. 582), et celles sous lesquelles la section fonctionne (Exhibit 34, p. 628), ne sont pas les mêmes—différences, 314, 315, 316. Les règles "spéciales" sont la partie la plus importante des règlements de la Section du Charbon—Serment exigé des employés pour leur conduite passée et future—Les règles spéciales *ultra vires*—extraits des minutes des assemblées de la Section du Charbon *re affidavit*—transactions inconnues officiellement à la chambre, 314-316. Toute action de la part de la Section du Charbon en vertu des règles spéciales est une violation des règlements de la chambre—comment la chambre peut agir en cas de violation de ses règlements, 315. Quand la chambre a eu connaissance pour la première fois des pouvoirs extraordinaires exercés par la Section du Charbon, 316. GRAIN, classification du, comment faite, 316. Orge canadienne spécialement propre à la fabrication du malt, 317. Pas de coalition dans le commerce de l'orge—points de compétition pour l'achat de, 317, 318. Association américaine des brasseurs et des fabricants de malt—Comment le changement des droits sur le malt aux E.-U., a affecté la fabrication du malt en Canada, 318, 319. Certaines qualités incomparables de l'orge d'Ontario, 319. Les prix réglés simplement par l'offre et la demande—les estimations du Bureau de l'Industrie incertaines—points où l'orge d'Ontario est vendue aux Etats-Unis, 321. Les cultivateurs américains s'opposent à l'abolition des droits sur l'orge canadienne—districts qui produisent la meilleure orge dans l'Ontario, 321, 322.

George Taylor M. P., MARCHAND DE GRAIN, GANANOQUE - - - 322-326

Quantité d'orge canadienne passant par les mains du témoin, annuellement—pas de coalition dans le commerce de l'orge en Canada—bureau de statistiques de l'Ontario, 322. Coalition des Fabricants de malt et des Brasseurs aux Etats-Unis, 322. Par qui la classification des grains est faite—les commerçants canadiens paient aux cultivateurs les mêmes prix que les marchands américains paient aux leurs—orge canadienne, rapport entre son prix et les droits de douane de l'autre côté de la ligne, 323. Lignes territoriales, pour la production de l'orge, tracées par les commerçants des E.-U.—l'orge claire et brillante nécessaire aux fabricants de malt et aux brasseurs—importance de la couleur dans la classification—la classe déterminée par la couleur et le poids réunis, 324, 325. Importance d'un parfait nettoyage de l'orge, fautes des producteurs sous ce rapport—l'orge canadienne en compétition à Oswégo avec l'orge de l'ouest—l'industrie du malt en Canada, 324, 325. L'orge canadienne

MATIÈRES.

absolument nécessaire aux brassours et aux fabricants de bière—l'exportation de l'orge en Angleterre, expérience dans, 325, 326.

Patrick Kelley, BLYTH, ONT. - - - - - **326-27**
Coalition des commerçants d'œufs—son but est de faire tomber les prix au détriment des cultivateurs—comment la coalition réussit à tenir les prix bas en Canada, et pourquoi, 326, 327.

R. C. Carter, GÉRANT DE CIES, DE TRANSPORT, KINGSTON, - - - **327-330**
Effort tenté pour amener du charbon à Ottawa par le "Canada Atlantique"—négociations avec la Cie. de Voiturage d'Ottawa—arrangement, et prix auquel le charbon a été délivré à différentes dates, 327-328. Obstacles opposés à cette entreprise—traitement injuste et peu généreux—charbon plus cher à Ottawa que dans toutes les villes environnantes—larges profits, 329-330.

Charles Stark, FABRICANT DE BOÎTES DE MONTRES, TORONTO, - - - **331-341**
Une coalition indiquée—son approvisionnement d'articles de commerce arrêté par l'intervention de cette coalition—annulation de contrat par la Cie Nationale de Montres d'Elgin, 331.—Ses commandes refusées parce qu'il n'est pas membre de la coalition des *jobbers* en Canada, 333, 338. Capacité de sa fabrique de boîtes de montres à Toronto—forcé d'ouvrir une fabrique de boîtes de montres par la coalition—la coalition veut écraser sa fabrique en refusant de lui vendre des mouvements de montres à moins qu'il n'achète en même temps les boîtes—injonction obtenue, 334, 338. La coalition des fabricants de montres s'oppose à la publication de catalogues de prix—les deux coalitions aux Etats-Unis et en Canada n'en font qu'une—règles gouvernant la coalition des *jobbers* en montres, 336, 337. Distinction entre les *jobbers* et les marchands de détail—montres suisses et anglaises, 333, 339. Coalitions en Canada et aux Etats-Unis—cartouches, 340, 341.

John H. Jones, JOAILLIER, MONTRÉAL, - - - - - **341-349**
Une association de *jobbers* en montres établie en Canada, 341. Constitution et règlements de l'association, 342. Les boîtes et les rouages de montres doivent être vendus en nombre égal, une règle américaine—à propos d'imitations en fait de mouvements de montres—la douane met obstacle à leur importation, 344, 345. Profits, 345. L'association canadienne des *jobbers* en montres est d'accord avec celle des Etats-Unis, 346. Augmentation du commerce des montres américaines en Canada, 347. L'association canadienne aurait porté plainte si les commandes de Stark avaient été remplies, 349.

Mathew C. Ellis, JOAILLIER, TORONTO, - - - - - **349-353**
Coalition des *jobbers*, quand formée en Canada, 350. Relations des marchands de gros avec les marchands de détail—diverses matières concernant le commerce des montres américaines, 350, 351. Fabrication de boîtes de montres à Toronto, 351. Règlements, amendes et expulsion, 352. Les coalitions canadienne et américaine unies, 353.

John Sedgworth, TORONTO - - - - - **354**
Présente un exposé en faveur de la Cie de Montres d'Elgin, 354.

John Connor, FABRICANT DE CORDAGE, ST. JEAN, N.-B. - - - **354-362 et 367**
Coalition entre certains fabricants de cordage et de ficelle à lien—coût de la fibre élevé par un syndicat américain qui en avait acheté toute la récolte, 354, 355. Excès de fabriques de cordage pour la demande aux Etats-Unis—compétition—effet sur l'augmentation du prix des matières premières, 355. Effet du monopole du syndicat sur les prix de la ficelle à lien en Canada, 356. Arrangements de la coalition pour la

MATIÈRES.

distribution de la production—excès de capacité des fabriques de corde à lien en Canada—comment l'industrie se serait trouvée en Canada s'il n'y avait pas eu un droit protecteur sur la ficelle à lien—les cultivateurs américains paient cette ficelle plus cher que les canadiens, 357, 358. Coalition entre les fabricants de machines à lier automatiques pour accaparer la vente de la ficelle à lien, à une certaine époque—les *jobbers* et les marchands de détail libres à présent de vendre la ficelle à lien comme bon leur semble, 358. Corde à lattes :—La corde à lattes canadienne vaut plus par livre que celle de fabrique américaine, 359. L'arrangement relatif à la ficelle à lien temporairement rompu—effets, profits, qualité améliorée, etc., 360, 361. Production et fabriques de cordage en Canada, 361. M. Connor rappelé—explication du but et du mode d'opération de la coalition, 367.

H. A. Massey, PRÉSIDENT DE LA COMPAGNIE MANUFACTURIÈRE DE MASSEY, TORONTO. - - - - - **362-366**

Manufacture de la ficelle à lien—prix—matières premières, etc., 362, 363. *Instruments Aratoires* :—Pas de coalition dans la fabrication des,—ventes dans le pays et prix d'exportation—Rébais accordé par la douane sur les matériaux qui entrent dans leur fabrication, 365, 366.

Thomas Workman, MARCHAND DE QUINCAILLERIE, OTTAWA - **367-371**

Fil métallique barbelé :—Manufacture du, en Canada—coalition pour tenir les prix—conditions de l'engagement exigé des marchands de détail—prix, escompte et profits, 367, 368. Les différentes sortes de fil barbelé en usage—prix, conditions de vente et fabrication, 369. *Poêles* :—Coalition pour le maintien des prix entre les principaux fabricants, 370. Prix uniformes pour les détaillants—les marchands de détail peuvent faire leurs propres prix, 370. *Papier gouffronné* :—Coalition parmi les fabricants de—prix, 371.

Joseph R. Esmonde, MARCHAND DE QUINCAILLERIE, OTTAWA, - **372-374**

Poêles :—Liste des fabricants qui font partie de la coalition—elle comprend toute espèce de poêles—prix élevés—qualité améliorée—quelques fabricants n'en font pas partie, 372. Changements et améliorations dans les poêles se suivant rapidement—causes de l'augmentation des prix dans ces dernières années—Les poêles canadiens de classe supérieure peuvent être comparés avantageusement avec les poêles américains de même classe—poêles américains à meilleur marché, 373. Les prix des fabricants membres de la coalition ne sont pas plus élevés que ceux des autres, si on a égard au fini—les commerçants sont libres de vendre comme ils l'entendent—aucune règle ne leur est imposée, 374.

F. T. Graves, MARCHAND DE QUINCAILLERIE, OTTAWA, - - - **375-379**

Poêles :—Preuve qu'il existe une coalition parmi les fabricants—les prix tendent continuellement à monter, 375. Pourcentage considérable de l'augmentation des prix à différentes dates—raisons données par les fabricants de poêles pour expliquer ces hausses, contredites—les prix de coalition aident les marchands qui n'en font pas partie à obtenir de meilleurs prix, 375, 376. Prix des poêles réglés par leur fini, non par la qualité—les fréquents changements de style sont la cause de ces prix extravagants—un bond soudain dans les prix—poids, durée et coût des matières premières d'un *base burner*, 376, 377. *Fil barbelé* :—Trouble au sujet de brevets d'invention. Les fabricants canadiens contrôlent leur propre marché à présent, 377, 378. *Cordage* :—Coalition probable. Hausse sérieuse—le fil importé est inférieur au nôtre, 378, 379. *Ferblanterie Pressée* :—La coalition sur cet article a causé un bond énorme dans les prix—siège de la coalition en Canada, 379. *Cuivre*, la coalition sur le cuivre a été suivie d'une augmentation très sérieuse dans les prix, 379.

MATIÈRES.

H. R. Ives, FABRICANT, MONTRÉAL - - - - 380-385

Poêles :—Fabricant de— invité à entrer dans la coalition des fabricants de poêle—a refusé, mais croit qu'elle l'aide à obtenir de meilleurs prix—la coalition emploie un expert pour ajuster et fixer les prix, 380. Une coalition de deux, 381. *Fil barbelé* :—Le témoin est président de la Cie de fabrication de Fil métallique barbelé du Canada—les Cies canadiennes fabriquent ce fil en payant un droit aux propriétaires du brevet d'invention aux Etats-Unis, 381, 382 Production des fabriques en Canada—prix de vente—baisse dans ces dernières années, 382, 383. Engagement entre les fabricants et les marchands de détail—pas de pénalité en cas d'infraction, 384. Prix du fil barbelé aux Etats-Unis, 385.

David Robert Ross, MINOTIER, EMBRO, ONT. - - - - 385-401

Secrétaire de l'association des propriétaires de Moulins à farine d'avoine—son but principal est de réaliser quelque profit en élevant les prix, 385, 386. Constitution, règles et règlements. (Exhibit 38 A), 638. Nombre de moulins à avoine dans l'Ontario—capacité de production—consommation de farine d'avoine dans la Puissance—droits sur la farine d'avoine en Canada—droits sur la farine d'avoine aux Etats-Unis—marché anglais pour la farine d'avoine—prix de la farine anglaise à Toronto, 385, 386. Farine d'avoine ordinaire et moulue au moyen de rouleaux, poids, et prix par baril—avoine anglaise et canadienne—exportation de farine du Canada en Angleterre, 387. Date de l'organisation de l'association—nombre d'assemblées—nombre d'avances dans les prix—résultats de la coalition satisfaisants pour les propriétaires de moulins—nombre de moulins dans la coalition—les autres vendent aux prix de la coalition, 388, 389. La production divisée entre les moulins—ce qui est fait en cas d'excès ou de déficit dans la production de chaque moulin—nombre de moulins au-dessus ou au-dessous de la proportion qui leur est allouée—origine de l'arrangement financier de la coalition, 389, 390. Moulins payés, par arrangement pour rester inactifs—comment ils sont payés—somme totale qui leur est payée—minimum et maximum des sommes ainsi payées par année—nombre de ces moulins, 390, 391. Marchés et fret aux Etats-Unis—l'avoine moins cher à Chicago qu'à Toronto, 392, 393. Avoine du Manitoba et tarif de fret—valeur des déchets produits par la fabrication d'un baril de farine, 393-396. L'Ontario approvisionné les provinces maritimes de farine d'avoine—les déchets paient les frais de fabrication—les déchets augmentent en valeur—l'écale d'avoine, usage nouveau auquel on l'emploie dans les cités, 396, 399. Diverses matières intéressantes dans l'exploitation pratique des moulins, 396-401.

Henry Hatton, TENEUR DE LIVRES, HAMILTON, - - - - 402

Secrétaire de l'association canadienne des Fondeurs en Fer—la coalition est bornée aux poêles—nombre de fonderies dans l'association—les fonderies du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Ecosse n'en font pas partie, 402. Le témoin produit la constitution, les règlements et l'acte d'engagement de l'association, 719. Ainsi que les conditions du dit acte, 723.

W. J. Copp, FONDEUR EN FER, HAMILTON, - - - - 403-409

Fabricant de poêles et d'instruments aratoires—pas de ligue pour régler le prix des instruments d'agriculture—la coalition bornée aux poêles—prix des poêles, sur quelle base ils sont établis—par qui ils sont fixés—nombre de fonderies de poêles qui ne sont pas dans la coalition, 403. Prix uniformes pour la même classe de marchandise—violation des règles punie par des amendes—prix et compétition—depuis quand la compétition existe, 404. Déclaration mensuelle des membres—profits dans les années passées meilleurs qu'à présent—poêles d'un fini achevé moins cher en Canada qu'aux Etats-Unis, dans quelle proportion—ceux de classe moyenne, mêmes prix, 405. Les poêles communs et d'un poids léger à plus bas prix aux Etats-Unis qu'ici—pas de

MATIÈRES.

prix différentiels pour les acheteurs, 406. Aucune gêne pour le marchand de détail quant à ses prix de vente—cause de la dernière augmentation de prix—salaires des employés de fonderies par jour—les questions de brevets sont réglées par l'association, 407-408. La compétition en dehors de l'association est suffisante pour tenir les prix modérés, 409.

A. W. Morris, FABRICANT DE CORDAGE, MONTRÉAL - - - 410-415

Coalition au sujet du fil de fer barbelé—combien de temps elle a existé, 409. Prix de la ficelle à lien et conditions de vente en 1886 et 1887—prix moins élevés en Canada qu'aux États—qualités relatives du sisal et du chanvre—force de tension de la ficelle à lien, 409, 410. Objet et fonctionnement de la coalition des fabricants de ficelle à lien—quantité vendue par le témoin—dissolution finale de la coalition, 410, 411. Baisse probable de la ficelle à lien—baisse dans le prix de la fibre—Source d'approvisionnement du chanvre—Coalition américaine sur la fibre, 411, 412. Soutien des petites fabriques—dissolution de la coalition des fabricants suivie d'une diminution des prix pour l'acheteur—employés et salaires, 412, 413. Commandes prises conditionnellement pour la saison suivante—masse (poule) à diviser entre les membres de la coalition—comment elle était formée—quantité de ficelle à lien vendue par les fabriques canadiennes, 414. Partage de la masse à diviser—principe des organisations de ce genre, 415.

Samuel Rogers, ENTREPRENEUR DE POMPES FUNÈRES, OTTAWA. - - 415-420

Bières et cercueils :—Membres de l'Association des Entrepreneurs de pompes funèbres, 415. La coalition s'étend à toute la province—Les fabricant de bières et cercueils en font partie, et ne vendent qu'aux membres de la coalition—date de sa formation—nombre de membres—constitution adoptée (Exhibit 47, p 75.)—associations locales, leurs pouvoirs, 415, 417. Tarifs de frais—doublures et ornements de cercueils vendus aux membres de l'association seulement, 417. La coalition veille à ce qu'aucunes fournitures de cercueils ne soit vendues aux entrepreneurs qui ne sont pas membres—ces fournitures forment une ligne de commerce spéciale réservée aux fabricants—sérieuse difficulté rencontrée par ceux qui veulent entrer dans la profession—une admission—pouvoir absolu de la coalition sur le public, 417, 418. Conventions entre les fabricants de cercueils et les entrepreneurs, obligatoires pour les uns et les autres—horrible pouvoir des entrepreneurs contre leurs débiteurs; menace de l'exercer—prix coûtant et prix de vente en détail des bières et cercueils—Profits et escompte, 418, 419, 420.

A. E. Boulton, PEINTRE, VILLAGE DE BOLTON, ONTARIO. - - - 421-425

Autrefois entrepreneur de pompes funèbres avec son père—son attente de succéder à son père dans sa profession trompée—Le corbillard de son père, qu'il offre d'acheter argent comptant, lui est refusé—chassé de ce genre d'affaires par la coalition—ingratitude, 421. Détail de nouveaux efforts tentés pour rentrer dans cette ligne de commerce—insuccès—Noms des personnes qui ont refusé de lui vendre les articles de marchandise nécessaires, 423, 424. Cas d'une maison manufacturière punie pour avoir vendu des effets à deux entrepreneurs ne faisant pas partie de la coalition, 423. Coût des cercueils—prix de détail—profits et escompte pour argent comptant, 425.

Robert Moffat, ENTREPRENEUR DE POMPES FUNÈRES, TORONTO. - - 425-432.

Expérience de la profession, demande d'admission dans l'association refusée pour la raison que son entrée diminuerait le volume des affaires de ceux qui exerçaient déjà cet état, 425.—Le postulant avait d'amples moyens pour se livrer honorablement à la profession—prix déraisonnables pour les marchandises nécessaires—extorsion sous prétexte de désinfecter convenablement—membres de la coalition liés par serment—amendes sévères contre ceux qui vendent à des gens qui ne sont pas mem-

MATIÈRES.

bres de l'association—Importation de cercueils et autres marchandises, 426.—Exclusions du commerce—contrôle absolu et irresponsable de la coalition—cercueils de fabrication américaine, 427.—Distinction entre acheter un fonds de commerce et en hériter—La Chambre de commerce de Toronto blâmée—Exemples de prix extravagants et d'extorsions—Fraudes grossières de la coalition quant aux bières et aux cercueils—sa tyrannie en défendant absolument la vente de toute bière ou marchandise, 428, 429.—Sévérité, pénalités et amendes, 430, 431. Liste des fabricants de cercueils faisant partie de la coalition—les fabricants de corbillards refusent d'y entrer—Frais d'une enterrement ordinaire, 431.

D. C. Macdonald, GERANT DE LA CIE D'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU DE LONDON, LONDON, ONT, 432-440.

Temps de service dans la Mutuelle de London—Association des assurances contre le feu—Circularaire envoyée par l'association aux agents des compagnies dans la coalition Ostracisme pratiqué contre la Mutuelle de London et autres Cies, 433.—Avantages offerts à la Mutuelle de London pour se joindre à la coalition, elle refuse—raisons de ce refus, 434, 435.—L'Association baisse les taux d'assurances pour faire tort aux Cies mutuelles, 436.—Circularaire de nov., '85, dirigée contre les mutuelles en dehors de la coalition—Une association de Cies mutuelles qui ne s'occupe pas de tarif, 436.—Agents de la Mutuelle de London dans un dilemme par la circularaire de nov, la Cie forcée de prendre une nouvelle classe d'affaires—L'association refuse les risques des Cies non affiliées ou de leur en donner—Elle force les gens à faire assurer aux Etats-Unis et elle cause l'assurance en sous-main, 437.—Comparaison des taux actuels avec ceux exigés il y a 8 ans—Augmentation des pertes par l'usage des machines à battre, à vapeur—la coalition des Cies d'assurance est nuisible aux affaires légitimes—son tarif immuable prive les agents de la faculté d'exercer leur jugement quant au risque moral, 438, 439. A propos d'agents—La Mutuelle de London est dans un état prospère—Montant des polices d'assurance actuelles—surplus accumulé—police avec billets de primes, 439, 440.—Cotisation sur billets de primes—Collection sur billets de primes, 440.

Robert McLean, SECRÉTAIRE DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ASSUREURS CONTRE LE FEU 440-458

Commencements de l'association, 440. Compagnies formant l'association, 440, 442, 443, 454. Liste des Cies 649. Plaintes, 441, 455. Taux d'assurance fixés par l'association. Une association, deux divisions—quand le tarif a été arrangé—défense aux agents de travailler pour les Cies, sans tarif, c'est à-dire pour celles non affiliées, cette règle est plus tard rappelée, 441, 442. Cies. en dehors de l'association, 442, 454. Cies contre lesquelles la résolution (du 15 octobre, 1885, p. 667.) était dirigée—les agents forcés de quitter ceux qui les employaient—risques non hasardeux, propriétés de fermes, etc., placés sous un tarif fixe, la règle subséquemment abolie dans l'Ontario, mais maintenue dans Québec, 443, 444. Pourquoi un tarif fixe ne peut pas être appliqué aux résidences privées—les taux de coalition en partie mis de côté à Hamilton, pourquoi, 444, 445, 446. Compétition de la part des mutuelles dans les cités, 447, 457. Le but de la coalition est d'augmenter les taux de manière à rendre les affaires profitables, 448. Le tarif avec taux fixes est plus élevé qu'avec la compétition—coût du maintien de l'association—contributions de diverses compagnies, 448, 452. Nomination, salaires, etc., des inspecteurs de l'association—autres frais—qui paient cet accroissement de dépenses—les dépenses augmentent, 450, 451. Risque moral—abaissement des taux—comment on traite ces cas, 453. Pourquoi la Cie "Queen City" s'est retirée de la coalition—Taxes provinciales sur les Cies d'assurance—système différents dans Ontario et Québec, 454, 455. Tarif comparatif avant et après la coalition, 456. Tendance à payer les agents par une commission sur les primes—pourcentage de pertes payées sur le total des primes reçues—pourcentage des dépenses sur les primes, 457.

MATIÈRES.

William Hugh Lowrie, AGENT D'ASSURANCE, RUSSELL - - 458-460

Diminution des meilleures classes de risques et augmentation des taux par suite de la coalition entre les Cies.—Différences de taux et responsabilité des agents, pour risque moral, enlevée par le système de taux fixes—abolition des taux fixes, un avantage pour les assureurs et les assurés—propriétés de fermes non affectées, 458, 459. Augmentation des taux d'assurance sous la coalition, 460.

James Boomer, SECRÉTAIRE DE LA CIE D'ASSURANCE DE L'OUEST, TORONTO, 460-472

Résolution adoptée par l'Association des Assureurs contre les Cies sans tarif rescindée, 460, 461. Objets principaux de l'association, 461. Taux de l'assurance élevés—dépenses de la Cie pour l'association—montant de la contribution, l'an dernier, 462, 463. Devoirs des inspecteurs de l'association, 464. Classification et taux d'assurance, 465. A propos de pertes—assurance dans les cités et dans les campagnes—Affaire de la Cie à Montréal et à Toronto, 466, 467. Pourcentage comparatif des pertes de la Cie sur le montant de primes reçu en Canada et aux Etats-Unis, respectivement, 467. Dividendes payés sur le capital-actions de la Cie, prix au pair avant et depuis l'organisation de l'association—un argument gâté, 468. Comparaison du résultat net des opérations de la Cie en Canada et aux Etats-Unis, 469. Taux et risques en Canada et aux Etats-Unis, comparaison des—L'Assurance clandestine nous enlève une forte proportion des risques les plus considérables, 470, 471. Les Cies n'avaient pas d'échelle de tarif pour la direction des agents avant l'établissement de taux uniformes par l'association, * 471. Salaires des officiers exécutifs de la Cie—Dépenses comparatives de la Cie en Canada et aux Etats-Unis, 472.

William Tatley, GÉRANT DE LA CIE D'ASSURANCE ROYALE, MONTRÉAL, 473-480

Association des Assureurs contre le feu, quant établie—Elle rend les taux uniformes.—Une association semblable en Angleterre—Résolution (du 15 octobre '85, p. 667.) défendant aux agents de travailler pour les Cies n'appartenant pas à la coalition, rescindée—L'association est volontaire, 473, 474. La coalition est un avantage pour les Cies et pour le public—"Hasard Moral," définition du, 474, 475. Base du tarif uniforme—Agents tels qu'ils étaient sous l'ancien tarif—La "Queen City," une compagnie à fonds social, ne fait pas partie de la coalition—Les Cies par actions et les mutuelles se font compétition, 476, 477. La coalition a affermi les taux, 478. Conséquence de la compétition étrangère. Les Cies à fonds social canadiennes disparaissent et sont remplacées par des Cies étrangères. Nombre actuel des Cies Canadiennes et étrangères en Canada, 478. Avantages des taux uniformes, 478. Agents et inspecteurs, 479, 480.

Alfred W. Hadrill, SEC. DE L'ASS. CAN. DES ASSUREURS CONTRE LE FEU 480-483

Résolution du 15 oct. 85, p 667. touchant les relations des agents avec les cies. sans tarif et les mutuelles, pratique dans Québec au sujet de la—Dépense des Cies à cause de l'Association, 480, 481. Plainte de la Cie des "Citoyens" concernant la violation du tarif par les Cies de l'Association, 482, 483.

Hugh Scott, GÉRANT ET DIRECTEUR DES CIES D'ASSURANCE DES "MINOTIERS ET FABRICANTS" ET "QUEEN CITY" ET SECRÉTAIRE DE LA CIE HAND IN HAND. 483-507

Trente années d'expérience dans les affaires—ce qui constitue le "hasard moral" en fait d'assurance, définition de, 483. L'association des assureurs expulse la cie. "Queen City," 484 498, 499.—Augmentation excessive des taux d'assurance en une année par l'association, 485, 486, 500. Nulle considération du hasard moral—une proportion considérable des meilleures affaires d'assurance passe aux Etats-Unis, 485.—

* Voir le témoignage de Hugh Scott, p. 487 et les instructions et tableaux de tarif publiés par la Cie. d'Assurance "Hand in Hand," pour la direction de ses agents, p. 710-718.

MATIÈRES.

Définition de l'assurance clandestine, 486. Pourquoi la cie. "Queen City" s'est détachée de la coalition, 488, 490. Le transfert des affaires aux E.-U. est le résultat de l'établissement de taux arbitraires—Existence de bureaux d'assurance locaux avant l'Ass. de Assureurs—Avance exorbitante dans les taux, et ce qui en est résulté, 487, 488. Règle adoptée par la coalition le 15 oct. 1885 (Exhibit 45 B, par 41. 667.) défendant à ses agents de représenter les Cies qui ne suivent pas son tarif—Explication de, 490-492. Toute assurance est virtuellement mutuelle quel que soit le nom qu'on lui donne—Le capital n'est pas un facteur en fait d'assurance—Résolution du 15 oct. 1885 rappelée, 490, 492. Les membres du Bureau des Assureurs de Toronto sont les mêmes que ceux de l'Association—La résolution, *re* agents des cics. sans tarif, rappelée par l'association, est adoptée de nouveau par le Bureau de Toronto (Exhibit 45 F. agenda, par. 10. p 692, et minutes, par. 33, p. 700.)—Composition de l'Ass. des Assureurs contre le Feu expliquée, 491, 492, 493. Exemple de taux différentiels au détriment de la cité de Toronto, de la part de l'Association, 494, 496, 504. Taux différentiels du Bureau contraires aux règles et à la classification du tarif, 494. Une création spéciale pour Toronto, 496.—Dépôt-garantie et son usage—Officiers exécutifs du Bureau de Toronto—Comment le Bureau a traité les syndics de l'hôpital de Toronto, 496, 503. Amendes imposées par le Bureau, 496, 497. Le dépôt-garantie de la "Queen City" rendu, 498, 499. Réduction des taux par l'association des Minotiers et Fabricants—Résultats satisfaisants—Tarif de l'association des M. et F., 500, 501. Le Bureau de l'Association des Assureurs contre le Feu de Toronto poursuit constamment les Cies qui n'en sont pas membres, 502. Le secrétaire du bureau de Toronto—Influence des Cies anglaises, 503. Mode d'opération des Cies Mutuelles—Taux réduits des Cies. Mutuelles en Canada et aux E.-U., 505, 506. Perte par le feu—Comment les Associations d'Assurance contre le feu pourraient être utiles, 506, 507.

George Hanson, INSPECTEUR D'ASSURANCE, TORONTO, 507-512

Cie d'Assurance Mutuelle des Minotiers et Fabricants—Base de la—Classe d'affaires—système d'inspection—Taux d'assurance de la coalition, saut considérable dans les—Hasard moral, 507, 508. Minoteries, taux d'assurance des, 508. Anomalies et élévation des taux fixés—Taux de la Cie des M et F—Billets de primes, 509. Intimidation et perte d'affaires par l'intervention de la coalition, 509, 510, 511. Cies de Prêts et réassurance. 510—Exemples d'augmentation de taux d'après la cédule de tarif de l'Ass. des Assureurs, 511.

William Young, CHEF DE LA BRIGADE DU FEU, OTTAWA, 512-513

Augmentation de l'appareil pour combattre le feu à Ottawa—Registre des incendies pendant onze ans, de 1877 à 1887—Détails des pertes par le feu en 1887—Appareils contre le feu améliorés dans ses dernières années—pouvoir d'eau suffisant, 512, 513.

John Ferguson, GÉRANT ET PROPRIÉTAIRE DU GRAND OPÉRA, OTTAWA, 513-514

Taux d'assurance pour sa bâtisse de l'Opéra élevé de 2-5 à 3 pour cent depuis l'existence de la coalition—Toute son assurance transférée aux Cies Anglaises—pourquoi—A amélioré ses moyens de combattre le feu depuis 1884, et diminué les risques d'incendie. 513, 514. Les taux sur les bâtisses isolées les mêmes qu'avant la coalition—la coalition tue les compagnies faibles, 514.

Patrick Kelley, MINOTIER, BLYTHE, ONT., 514-515

Augmentation des taux d'assurance sur les moulins par la coalition—ces taux réduits par le transfert de ses assurances aux Compagnies mutuelles, 515.

EXHIBITS.

- N° 1.—Liste des signataires de l'arrangement de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance *alias* Coalition sur le Sucre, indiquant les noms biffés plus tard par la corporation et les marchands qui, après cette radiation, ne purent plus avoir de sucre aux raffineries aux mêmes termes que les membres de la corporation, 518.
- N° 2.—Bulletin du 24 février 1888, annonçant le prix du sucre aux raffineries, pour les membres reconnus de la compagnie, pour la semaine suivante, 519.
- N° 3.—Bulletin du 2 mars 1888, annonçant le prix du sucre aux raffineries, pour les membres reconnues de la corporation, pour la semaine suivante, 520.
- N° 4.—Arrangement en vertu duquel ceux qui le signent deviennent membres de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance, et ont droit aux prix spéciaux de coalition pour l'achat du sucre, tant que leurs noms restent sur la liste, 520.
- N° 5.—Télégramme du 31 décembre 1887, de la Raffinerie de sucre de Moncton, à Lightbound, Balfour et Cie, donnant des termes sujets à l'approbation de la corporation, 521.
- N° 6.—Télégramme du 3 juin 88, de la raffinerie de sucre de Moncton à Lightbound, Ratston et Cie, consentant à remplir une commande et à expédier du sucre sans l'escompte de 2½ pour cent, en attendant le consentement de la corporation, 522.
- N° 7.—Constitution et règlements de "l'Association des épiciers en gros", de Montréal, telle qu'adoptée le 7 janvier, 1884, 522.
- N° 8.—Avis d'une assemblée spéciale de l'Association des *jobbers* en Montres Américaines, à Toronto, dans le but de mettre en vigueur une règle prescrivant la vente d'autant de boîtes de montres que de rouages, 525.
- N° 9.—Constitutions et règlements de l'Association Canadienne des *jobbers* en montres Américaines, 525. B.—La Cie Nationale de Montres d'Elgin, Chicago, à Charles Stark, Toronto, avis de rupture de relations d'affaires avec lui, parce qu'il n'est pas membre de l'Association Canadienne des *jobbers*, 527. B ½ —La Cie Nationale de montres d'Elgin à Charles Stark, refusant de remplir sa commande, 527. C.—Arrangement entre l'Association Canadienne des *jobbers* en montres et la Cie Nationale de montres d'Elgin, 527. D.—Robbins, Appleton et Cie., pour la Cie. de Montres Américaines de Waltham, à Charles Stark,—Rempliraient sa commande avec plaisir s'il l'envoyait par l'entremise d'un membre de l'Association Canadienne des *jobbers*, 528. E.—Proposition d'un règlement pour la vente compulsoire d'autant de boîtes de montres que de rouages, 528.
- N° 10.—Contrat entre l'Association Canadienne de *jobbers* en Montres Américaines et la Cie. Nationale de Montres d'Elgin (copie mot pour mot du n° 9 c), 528.
- N° 11.—A.—Lettre de A. Joseph et Fils, Québec, accompagnée d'une pétition (B) d'épiciers de détail et autres personnes de la cité de Québec, se plaignant de la coalition organisée par les épiciers de gros pour tenir les prix du sucre, et pour imposer certaines conditions pour la vente de cet article, 529.
- N° 12.—Pétition des officiers et du comité d'Administration de l'Association des Epiciers de Détail, de Montréal, au comité spécial des coalitions protestant contre la coalition entre les raffineurs de sucre et la Corporation des Epiciers de Gros, et demandant à être entendus devant le comité, 531.

MATIÈRES.

- N^o 13.—Pétition des épiciers de gros et de détail et des fabricants de la cité de Sherbrooke au parlement, se plaignant de la conspiration de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance pour induire les raffineurs à refuser de vendre aux pétitionnaires au cours du marché, et demandant l'adoption de mesures pour empêcher l'existence de telles coalitions et pour le redressement de leurs griefs, 531.
- N^o 14.—Pétition de John Scandrett et autres, de la cité de London, Ont., se plaignant de la coalition qui existe entre les raffineurs et la Corporation des Epiciers de gros, en Canada, et qui conduit le commerce de sucre à volonté, ce qui en élève le prix pour les épiciers de détail, pour les épiciers de gros qui n'en font pas partie et pour le public, et demandant la passation de mesures propres à remédier à cet état de choses, 532.
- N^o 15.—A.—Lettre de Frédéric Nicholls couvrant une copie (B) d'une lettre qu'il a envoyée au secrétaire de la Commission Royale du Travail, attirant l'attention du comité sur le sujet de cette communication, 533.
- N^o 16.—Lettre d' " un consommateur " demandant au comité de s'enquérir au sujet d'une soi-disant coalition formée pour régler la vente du charbon à Montréal, 534.
- N^o 17.—" Un qui voudrait entrer dans le commerce " demande au comité de diriger son enquête sur la coalition des entrepreneurs de pompes funèbres, 534.
- N^o 18.—Copie d'un exposé de l'Association des Epiciers de Montréal présenté à George A. Drummond montrant que la coalition existant entre la Raffinerie de Sucre du Canada et la Corporation de la Puissance est nuisible, et qu'elle élève le prix du sucre pour le commerce de détail et pour la consommation publique, 535.
- N^o 19.—Lettre de Frederic Nicholls se plaignant de la fausse interprétation et de la critique injuste de sa lettre (Exhibit 15 B) par le *Globe* et le *Mail*, de Toronto, avec extraits de ces journaux, 536.
- N^o 20.—Lettre de J. G. Snetzinger se plaignant de la coalition formée au sujet du sucre, et de la Raffinerie de Moncton qui vend à prix différentiels aux marchands membres de la coalition et à ceux qui ne le sont pas, 536. B, C, D et E.—Copies de communications échangées entre Snetzinger et la Raffinerie de Moncton, 537.
- N^o 21.—Lettre de Walter Paul, épicier, à Geo. Hadrill, secrétaire de la Chambre de Commerce de Montréal, demandant pourquoi son nom a été rayé de la liste des acheteurs de sucre privilégiés par l'Association des Epiciers, 537. B.—M. Hadrill explique que c'est en conséquence d'une résolution de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance, 538. C.—Copie de cette résolution, 538.
- N^o 22.—Synopsis des règles, règlements et contrats passés et adoptés par la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance relativement aux escomptes, au sucre, au tabac et aux marinades, 538.
- N^o 23. A.—Déclaration d'Edgar A. Wills et autres, représentant l'Association Canadienne des *Jobbers* en Montres Américaines, au sujet des procédés institués dans la Haute Cour de Justice par Charles Stark contre la dite Association, en conséquence de l'affaire dont il est question dans l'Exhibit 8, 540. B.—Copie certifiée des minutes de l'assemblée du 1er mars, 1888, de la dite association, 541. C.—Lettre de Charles Stark au sujet de certains papiers, accompagnée d'une copie de la lettre de la Cie Nationale de Montres d'Elgin, refusant sa commande de rouages de montres parce qu'il n'est pas membre de l'Association Canadienne des *jobbers* en Montres Américaines

MATIÈRES.

542. D.—Lettre de M. C. Ellis, complétant son témoignage, et couvrant une lettre de la Cie Nationale de Montres d'Elgin à Charles Stark, *re* plaintes sur sa méthode d'annoncer, 542.
- N° 24.—Minutes des Assemblées de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance depuis le 7 juin 1884, jusqu'au 16 novembre 1887, inclusivement, 543-564.
- N° 24½.—Lettre accompagnée d'une résolution de l'Association des Epiciers de détail, de Hamilton, offrant de comparaître par députation devant le comité au sujet des coalitions commerciales, 565.
- N° 25.—A.—Minutes de l'Assemblée des Producteurs et Expéditeurs de houille anthracite, 14 avril, 1886, fixant les prix et autres conditions de vente du charbon, 565. B, C, D et E. Assemblées semblables et circulaires relatives au commerce du charbon, 566-572.
- N° 26.—Lettre de M. J. N. Blake, de Toronto, demandant au comité de s'enquérir d'une soi-disant coalition des banques, 572.
- N° 27.—Lettre de M. George A. Drummond, président de Cie de Raffinage du sucre, du Canada, comme supplément à son témoignage devant le comité, affirmant que sa raffinerie n'emploie jamais la moindre quantité de glucose, pour la falsification des sucres, 574.
- N° 28.—Lettre M. S. S. Malcolmson demandant au comité de diriger son enquête sur une soi-disant coalition pour la dépréciation des gages, formée par "l'Association des Propriétaires de Navires," accompagnée d'une copie (B) de la constitution de l'"Association Canadienne des Ingénieurs Maritimes," 574-579.
- N° 29.—Remontrance des Fabricants de Bière de gingembre, de Montréal, au comité, contre la coalition de la corporation des Epiciers de gros et les raffineurs de sucre, 579.
- N° 30.—Lettre de M. M. Teefy, de Richmond Hill, demandant au comité de s'enquérir sur la coalition existant entre les Fabricants de Cercueils et les Entrepreneurs de pompes funèbres, et connue sous le nom d'"Association des Entrepreneurs de pompes funèbres," 580.
- N° 31.—Lettre de M. J. A. Mathewson, épicier, de Montréal, au comité sur le fonctionnement pratique de la coalition sur le sucre et sur son expérience en fait d'importation de sucre, 580.
- N° 32.—Lettre de S. Cunard et Cie, Halifax, Agents de la Raffinerie de Sucre de Halifax, à J. A. Mathewson et Cie, de Montréal, refusant de vendre du sucre, sans l'assentiment de la Corporation des Epiciers, 581. B.—Andrews, Bell et Cie, de Liverpool, à J. A. Mathewson et Cie, de Montréal, 2 février, 1888, au sujet des prix et termes de vente du sucre à cette date, à Liverpool, 581. C.—Télégrammes, *re* Sucre, échangés entre ces deux maisons, 582.
- N° 33.—Copie de la Constitution et des Règlements de la Section du Charbon de la Chambre de Communes de Toronto soumise au comité par M. W. D. Mathews, Président de la dite Chambre, tels que déposés au Conseil de la Chambre, lesquels Constitution et Règlements sont censés être ceux qui gouvernent la dite Section du Charbon, 582, 584.
- N° 34.—A.—Minutes des assemblées de la Section du Charbon de la Chambre du Commerce de Toronto, depuis le 14 juin, 1886, jusqu'au 1er mars, 1888, inclusivement, 584-628. B.—Constitution, Règlements et Règles Spéciales de la Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto, soumis par M. G. W. Wood, Secrétaire, dans son témoignage devant le

MATIÈRES.

- comité, le 22 mars, 1883, comme étant ceux qui ont gouverné la dite Section du Charbon, depuis son organisation comme telle jusqu'à ce jour, (comparer avec Exhibit 33), 628-631. C.—Lettre de G. W. Wood au sujet des primes payées pour contrats, comme supplément à son témoignage oral devant le comité, 631.
- N° 35.—A, B.—Convention relative aux conditions de vente du charbon entre Chisholm, Parrish et Cie, de Buffalo, N.-Y., d'une part, et T. McConnell et Cie, d'autre part, 632-633.
- N° 36.—A à I.—Circulaires des agents de houille anthracite à Oswégo et à Rochester, N.-Y., à Alex. Hargratt, de Cobourg, Ont., donnant les prix du charbon, sans charges à bord (F. O. B.), pour plusieurs mois, à ces ports. Aussi le coût total de livraison finale à Cobourg, en avril 1887 et octobre 1886, 633-635.
- N° 37.—A.—Règlements et règles gouvernant la Bourse de Charbon de London, Ont. 635-637, B, C, D.—États du coût du charbon, à London, Ont., donné par l'entremise de W. Bowman, pour Haut Frères, agents commissionnaires et agents pour la vente de charbon, quatre mois de 1887 et deux mois de 1888, 637-638.
- N° 38.—A.—Constitution, règles et règlements de l'Association des Fabricants de Farine d'Avoine du Canada, 638-642. B.—Formule de rapport mensuel de production des moulins et de la déclaration statutaire qui doit accompagner le rapport requis de chaque membre de la coalition sur la farine d'avoine, 642. C.—Minutes des assemblées de l'association depuis le 4 novembre, 1887, jusqu'au 16 mars, 1888, inclusivement, 643-647.
- N° 39.—A. W. Morris et Frère, manufacturiers, Montréal, à A. Workman et C^{ie}, Ottawa, leur donnant avis qu'ils (Morris et Frère) se sont retirés de la coalition relative au Cordage et à la Ficelle à lien, 647.
- N° 40.—Convention entre John Charles Brown, marchand de charbon, et la Cie de Voiturage de Charbon, d'Ottawa, 648.
- N° 41.—Constitution, règlement, etc., de l'Association des Entrepreneurs de pompes funèbres d'Ontario, 648.
- N° 42.—Copie de la circulaire de l'Association des Assureurs contre le Feu aux agents, leur défendant de représenter ou de travailler pour aucune Cie d'Assurance contre le Feu n'appartenant pas à la coalition, c'est-à-dire pour toutes celles désignées comme "Cies sans tarif," 648.
- N° 43.—Constitution et règlements de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, 649-655.
- N° 44.—A, B et C.—Dépenses de la Division de Montréal, de l'Association des Assureurs contre le feu, de 1884 à 1887, inclusivement, pour chaque année, 655-657.
- N° 45.—A₁—Origine de la Cie d'assurance des Minotiers et Fabricants, 657. A.—Prospectus de la Cie, 659. B.—Assemblée spéciale de l'Association des Assureurs contre le feu à Ottawa, 660-677. C.—Assemblée du Bureau des Assureurs de Toronto, 1er décembre, 1885, 677-682. D.—Assemblée annuelle de l'Association Canadienne des Assureurs contre le feu, du 30 mars, 1886, à Toronto, 682-691. E.—Assemblée de la Cie d'Assurance des minotiers et fabricants, 14 avril, 1886, 691. F.—Assemblées annuelles du Bureau des Assureurs contre le feu de Toronto, 19 janvier et 3 février, 1887, 692-701. G.—do 23 juillet, 1885, do do, 702-705. H.—do, 30 octobre, 1884, do do, 705. I.—Le secrétaire du Bureau des Assureurs contre le feu à Scott et Walmsley et H. Howland, remettant le "dépôt-garan-

MATIÈRES.

tie," 707. K.—Circulaire aux Cies d'Assurance au sujet de leurs relations d'affaires, si elles en ont, avec la maison d'assurance de Scott et Walmsley, 708. L.—Extraits des "conditions statutaires" d'assurance de la Cie "Queen City," 708. M.—Statistiques des pertes par le feu aux Etats-Unis et en Canada, pendant dix ans, de 1875 à 1884, inclusivement 709-710. N.—Mesures de précaution contre le feu, 710. O.—Règles et taux d'assurance de la Cie "Hand in Hand", 710-718. P.—Assemblée du Bureau des Assureurs contre le feu de Toronto, 17 février 1887, résolution adoptée au sujet du "dépôt-garantie," (par. 58), 719.

N° 46.—A.—Constitution (adoptée le 13 novembre, 1865, révisée le 17 mai, 1872 et le 28 avril, 1880) de l'Association Canadienne des Fondateurs en fer, 719-723. B.—Convention entre les membres de l'Association Canadienne des Fondateurs en fer (formulée en 1875 et révisée en 1877), 723.

N° 47.—A.—Constitution, règlements et règles de l'Association de pompes funèbres et rapport officiel de la seconde assemblée annuelle, le 16 septembre, 1885 à Toronto, 725-753. B.—Liste de prix des fabricants, pour les membres de la coalition, 754-756. C.—Inclus dans 47 A, 756.

N° 48.—Exposé en faveur de la Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto, accompagné des affidavits de MM. Samuel Crane, Ralph E. Gibson, John Keith, John R. Bailey, James Cowan, F. H. Thompson, Thomas Coulter et Elias Rogers, tous de la cité de Toronto, 757-763.

R A P P O R T

D U

C O M I T É S P É C I A L

D E L A

C H A M B R E D E S C O M M U N E S

COMPOSÉ DE

Mr. WALLACE, *Président*,
" BAIN (*Soulanges*),
" BAIN (*Wentworth*),
" BÉCHARD,
" BOYLE,
" CASGRAIN,
" DALY,
" FISHER,

Mr. FLYNN,
" GILLMOR,
" GUILLET,
" GRANDBOIS,
" LANDRY,
" McDUGALD (*Pictou*),
" MCKAY,
" WOOD (*Westmoreland*),

Chargé de faire une enquête et un rapport sur la nature, l'étendue et l'effet de certaines coalitions commerciales que l'on dit exister au sujet de l'achat et de la vente, ou de la fabrication et vente en Canada, de tous produits étrangers ou canadiens; et, aussi, en vertu d'une résolution de la Chambre des Communes du 8 mars 1888, de s'enquérir de l'entente qui existerait, dit-on, entre des compagnies d'assurance contre l'incendie, faisant affaires en Canada.

RAPPORT.

CHAMBRE DES COMMUNES DU CANADA,
OTTAWA, 16 mai, 1888.

Le comité spécial chargé par la Chambre des Communes, en date du 29 février, 1888, de faire une enquête et un rapport sur la nature, l'étendue et l'effet de certaines coalitions commerciales que l'on dit exister au sujet de l'achat ou de la vente et de la fabrication et vente en Canada de tous produits étrangers ou canadiens; et, aussi, en vertu d'une résolution de la Chambre des Communes du 8 mars, 1888, de s'enquérir de l'entente qui existerait, dit-on, entre des compagnies d'assurance contre l'incendie, faisant affaires en Canada,—présente le rapport suivant:—

Le comité s'est mis à l'œuvre le 6 mars 1888, pour accomplir les devoirs qui lui étaient imposés, et a tenu 26 séances, ayant continué ses investigations jusqu'au 8 de ce mois.

Le temps dont pouvait disposer le comité n'était pas suffisant pour s'enquérir de la nature et de l'étendue de soi-disant coalitions autres que celles ci—après spécifiées.

Soixante-trois témoins ont été interrogés, et une enquête complète a été faite sur les sujets suivants: Le sucre et les épiceries, le charbon, les biscuits et la confiserie, la coalition contre les fabricants canadiens de boîtes de montres, le fil métallique barbelé, la ficelle à lien, les instruments aratoires, les poêles, les fabricants de cercueils et les entrepreneurs de pompes funèbres, les meuniers de farine d'avoine, la coalition des marchands d'œufs, l'orge, et l'Association des assurances canadiennes contre le feu.

La fabrication des boîtes de montres en Canada, s'est largement développée dans l'espace de quelque années, et deux fabricants prétendent qu'ils sont en état d'approvisionner le marché canadien. Un de ces établissements a été forcé de s'unir à l'Association américaine sous la menace d'être ruiné. Il existe une association canadienne de fabricants de montres américaines affiliée à cette association américaine, et sous le contrôle de celle-ci. Aux termes de sa constitution, tout membre qui enfreint les règlements est passible d'une amende de \$500, et est expulsé de l'association. Si l'association américaine réussit dans ses efforts, ce sera la destruction d'une industrie canadienne florissante.

LE SUCRE ET LES ÉPICERIES.

La coalition entre les raffineurs de sucre et la Corporation (*Guild*) des Epiciers du Canada, effectuée le 20 avril 1887, est le fait de la Corporation. Cette dernière s'est formée à Montréal le 7 juin 1884 et prétendait représenter, lors de l'adoption de l'accord relatif au sucre, 95 pour 100 des épiciers de gros, y compris les confiseurs et les fabricants de biscuits des provinces d'Ontario et de Québec, en dehors desquels la Corporation n'avait ni membres ni contrôle. Après plusieurs tentatives inutiles faites par celle-ci pendant l'année précédente, les raffineurs canadiens consentirent à un arrangement par lequel ils devaient vendre leurs produits aux membres de la Corporation à des conditions plus favorables qu'à ceux n'en faisant pas partie. Le premier accord était à l'effet que les commerçants qui refuseraient d'y souscrire paieraient un $\frac{1}{4}$ de centin de plus par livre que les signataires de la convention pour toutes les qualités de sucre blanc. Par des négociations subséquentes, cette proportion fut portée à un $\frac{1}{2}$ centin par livre pour les mêmes qualités. Plus tard, cet arrangement fut annulé pour être remplacé par le suivant:— $\frac{1}{2}$ de centin de plus par livre pour toutes les qualités de cassonade jaune et blanche, sans le-compte alloué aux parties contractantes, qui était de $2\frac{1}{2}$ pour 100. On a prouvé que cela équivalait à une hausse d'environ 50 centins par 100 livres pour toutes les qualités.

Il fut aussi convenu que les non-signataires seraient obligés d'acheter deux barils de cassonade jaune avec chaque baril de cassonade blanche, mais cette condition ne fut pas longtemps mise à effet.

Il n'y a pas eu preuve d'aucune coalition entre les différentes raffineries ou quelques-unes d'elles pour fixer des prix uniformes de vente; les diverses conventions entre elles et la Corporation furent restreintes à l'imposition de prix et de conditions différentiels à ceux qui n'appartenaient pas à la ligue. Ces conventions furent conclues par les raffineurs à la condition que le marchand de gros ne demanderait pas plus que $\frac{1}{4}$ de centin de hausse par livre de sucre granulé au marchand de détail pour les lots de 15 barils ou plus, et de $\frac{2}{3}$ de centin pour de moindres lots. Ils stipulèrent avec la Corporation que tel serait le maximum du profit. La hausse que proposait et réclamait la Corporation était plus forte, soit $\frac{1}{2}$ centin par livre pour moins de 15 barils, et $\frac{3}{8}$ de centin pour de plus grandes quantités.

La Corporation fit d'énergiques efforts pour induire les raffineurs à refuser de vendre leurs produits aux non-signataires; ayant échoué sur ce point, elle s'efforça d'obtenir une différence d'un centin par livre contre eux. Elle demanda ensuite qu'ils fussent contraints à acheter deux barils de cassonade jaune avec chaque baril de sucre granulé, et elle réussit pour un temps. Ce fut une condition ajoutée à l'augmentation de prix de $\frac{1}{2}$ de centin par livre ainsi qu'à la perte de l'escompte ordinaire qui était de $2\frac{1}{2}$ pour 100. Une liste des maisons de commerce ayant souscrit à la convention fut donnée à tous les raffineurs. Les signataires primitifs étaient au nombre de 98, ce qui comprenait 14 maisons faisant à la fois le commerce de gros et le commerce de détail. A une assemblée de la Corporation, tenue le 16 novembre 1887, ces 14 maisons furent sommairement, et sans avis préalable, rayées de la liste, et privées ainsi du droit d'acheter sauf aux conditions imposées aux non-signataires.

Le comité exécutif de la Corporation se réunissait chaque semaine pour établir les prix auxquels les sucres de toute espèce seraient vendus aux détailliers, sauf l'arrangement fait avec les raffineurs ainsi que ci-dessus mentionné. La punition pour refus de s'y conformer était la radiation du nom du délinquant de la liste fournie aux raffineurs.

Les membres de la Corporation promettaient solennellement de maintenir ces prix, ainsi que d'autres règlements de la ligue, sous peine d'expulsion. Ils étaient aussi obligés en honneur de tenir strictement confidentielles et secrètes toutes les discussions et délibérations de l'association en séance exécutive. Les souscripteurs aux conventions relatives au sucre et autres étaient obligés de "convenir et s'engager à fidèlement et honorablement remplir et suivre les termes et conditions stipulés."

La Corporation fit aussi des conventions avec les fabricants de tabac, d'amidon et de poudre à pâte dite *Cook's Friend*, en vertu desquelles les prix de ces articles pour les détailliers devaient être fixés par la Corporation, et mises en vigueur sous peine de la privation du droit d'acheter excepté à des prix plus élevés.

Ces conventions n'étaient faites qu'avec des fabricants individuels et il n'y avait pas de coalition entre les fabricants de produits similaires.

Des arrangements furent aussi faits avec les agents de Morton et Cross et Blackwell pour les marinades, et pour la mine de plomb de James, le bleu de buanderie, etc., et l'aliment lacté de Nestlé, d'après lesquels les marchands de gros s'engageaient envers les fabricants anglais à maintenir les prix établis par eux pour la vente aux détailliers.

Les procès-verbaux de la Corporation font voir qu'elle essaya de contrôler la production des Moulins Mont Royal. Cette résolution se lit comme suit :

"Que vu que le riz, le produit des moulins de Mont-Royal, s'est vendu et se vend à des prix non-rémunérateurs, cette assemblée recommande que la question de fixer une avance minima sur cet article de $\frac{3}{8}$ par livre sur les prix du moulin, lorsqu'il est vendu en quantités de vingt-cinq sacs et moins, soit discuté par les différentes Corporations le plus tôt possible, et que leurs avis soient soumis par leurs délégués à la prochaine réunion de la Corporation fédérale."

Le procès-verbal de la dernière réunion de la Corporation fait voir qu'elle cher-

chait à effectuer une coalition entre deux des fabriques d'amidons du Canada. La résolution à cet effet se lit comme il suit :—

“ Pourvu que les compagnies d'amidon d'Edwardsburg et British American ne vendent qu'au commerce de gros et établissent un prix uniforme, et supportent le commerce de gros pour une avance minima au commerce de détail d'un demi-centin par livre sur d'amidon de buanderie ordinaire, et de trois quarts de centin sur tous les autres, à l'exception de d'amidon de riz, sur lequel l'avance sera d'un centin, les marchands de gros s'engagent à ne pas vendre les produits d'aucune autre compagnie d'amidon qui, sur invitation de se joindre à eux, refusera de le faire aux mêmes conditions.”

Ces faits prouvent que la Corporation des Epiciers, ainsi que ses diverses coalitions, est nuisible à l'intérêt public en limitant la concurrence, en haussant les prix, et en faisant usage de ses pouvoirs croissants et faciles dans le but de produire et proger tous les mauvais effets du monopole. Elle refuse d'admettre certains commerçants dans ses rangs, d'autres y sont admis et ensuite expulsés, d'autres encore sont mis au ban de la ligue, si pour des scrupules de conscience ou par esprit d'indépendance ils refusent de s'y agréger.

Des marchands qui achetaient à conditions égales et avec les mêmes facilités que d'autres marchands, se trouvent tout à coup au pouvoir de cette coalition. C'est ainsi que des établissements qui, en certains cas, ont le fruit d'un demi-siècle de travail et de commerce honorable, et jouissent d'une longue expérience et de la confiance du public, sont menacés de ruine.

Il n'existe aucune excuse raisonnable, et encore moins aucune justification, pour beaucoup de ces actes et conventions arbitraires. Le commerce d'épicerie de gros était dans une condition florissante depuis nombre d'années; les faillites étaient presque inconnues. La prétendue dépression du commerce des sucres n'était en réalité que la même condition dans laquelle se trouvait ce commerce depuis nombre d'années par suite de l'habitude de vendre le sucre à un faible profit. La raison alléguée pour la fixation du prix de beaucoup d'autres articles est qu'ils se vendaient à un profit trop minime. Il fut convenu de fixer les profits, puis on les augmenta ensuite, mais jamais ils ne furent réduits, quoique les valeurs en général eussent subi une baisse.

On voit qu'une association formée d'abord pour s'entendre sur des conditions uniformes de crédit et d'escompte, et pour empêcher de dater en avance les factures, etc., étendit bientôt et rapidement ses opérations à des projets plus ambitieux. Le pouvoir, d'abord exercé avec prudence, fut bientôt saisi d'une main plus ferme, et enfin le simple procédé de “ prend qui peut ” finit par guider ces associations dans leurs opérations.

COALITION DES MARCHANDS DE CHARBON.

Il existe des coalitions de marchands de charbon à Toronto, Ottawa, Montréal et London.

À Toronto, une association de ce genre est en existence depuis quelques années, et en 1886 elle fut affiliée à la Chambre de Commerce de Toronto, et désignée sous le nom de *Section du charbon* de cette chambre.

Cette section se compose d'environ cinquante six membres, dont cinq ou six sont des importateurs et les autres des détailliers, qui sont approvisionnés par les premiers à 75 cts par tonne de moins que les prix payés par les consommateurs. Les affaires sont administrées par un comité exécutif, dont une majorité doit, d'après la constitution, être composée d'importateurs; en conséquence, ces importateurs, qui sous d'autres rapports sont une classe privilégiée, ont la haute main sur ce commerce, et ainsi que le font voir les procès verbaux de leurs réunions, presque tous les immenses avantages de la coalition tournent à leur profit.

Pour devenir membre de cette section du charbon, il faut verser cent piastres à la caisse de la Chambre de Commerce, et vingt piastres à celle de la section, en tout \$120. Cette section a sa constitution propre, ses statuts et règlements qui, pour être mis à exécution, doivent être sanctionnés par le conseil de la Chambre de Commerce.

La copie de sa constitution et de ses règlements déposée devant le conseil pour son approbation, n'est pas du tout identique à celle qui nous a été fournie par le secrétaire de la section du charbon. Cette différence est assez grande, car cette dernière contient un article de la constitution et huit règles spéciales qui ne se trouvent pas dans la première.

Les règles les plus arbitraires y sont établies. On emploie des agents secrets (*détectives*), et les commerçants sont surveillés. On exige des serments de fidélité à la constitution et aux règlements non seulement de la part des membres, mais aussi de leurs commis, et les serments que l'on fait prêter à ces employés ont parfois un effet rétroactif aussi bien que pour l'avenir. Toute violation de ces serments est jugée par le comité exécutif en question, et les punitions sont de fortes amendes ou l'expulsion. Un sixième de toutes les amendes est versé à la caisse de la section du charbon, et les cinq-sixièmes sont partagés entre les importateurs. Les registres font voir qu'il a été par trois fois imposé des amendes de \$1,000 chacune.

Ainsi, nous avons ici le spectacle extraordinaire d'une association mercantile qui s'arroge des pouvoirs conférés aux tribunaux seuls, et de juges qui tolèrent virtuellement le parjure en acceptant des amendes à partager entre les importateurs. Ce phénomène n'est pas moins pénible ni moins repréhensible parce que l'association qui agit ainsi porte le titre respectable de "Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto."

La manière dont on traite les soumissions est digne d'attention en ce qu'elle fait voir comment on se joue de la confiance du public. Lorsqu'il est demandé des soumissions pour la fourniture du charbon à Toronto pour les édifices du gouvernement fédéral ou de celui d'Ontario, pour les institutions publiques, l'aqueduc, les écoles publiques, les institutions de charité, l'hôpital général, etc., on convoque une assemblée de la "Section du charbon" à laquelle on fixe le prix que doit payer celui qui demande les soumissions, et le privilège de remplir le contrat est accordé à celui des membres qui offre la prime la plus élevée. Ainsi, en 1886, pour le privilège de fournir environ 2,500 tonnes de charbon au gouvernement d'Ontario, il fut payé une prime de \$1,500. Le même contrat, y compris un peu de bois, fut vendu en 1887 pour \$1,399. Les primes ainsi payées sont partagées entre les membres importateurs de la même manière que les amendes. Mais afin d'endormir les soupçons du public sur l'existence d'une coalition et de faire croire que le charbon n'est pas fourni à sa véritable valeur marchande, d'autres membres de la section font des soumissions à des prix plus élevés. Les citoyens paient aussi, non pas des prix de concurrence, mais ceux que la coalition veut bien leur extorquer.

D'après des arrangements faits avec les marchands de charbon américains, ceux qui sont en défaut comme membres, soit parce qu'ils ne peuvent payer les amendes ou pour d'autres causes, ne peuvent acheter de charbon aux États-Unis. On prend aussi les plus grandes précautions pour empêcher toute possibilité de concurrence de la part de ceux qui ne sont pas membres de l'association, et la section du charbon de Toronto empêche les mineurs et exportateurs américains d'expédier du charbon à qui que ce soit à Toronto qui ne fait pas partie de la coalition. Par exemple, la *Butler Colliery Co.* de Buffalo avait vendu un chargement de goëlette de 254 tonnes de charbon anthracite à Gooderham et Worts, sans avoir obtenu le consentement de la section du charbon de Toronto. Aussitôt celle-ci télégraphia à l'association de Buffalo d'arrêter tout autre envoi, et il lui fut imposé une forte amende. Les procédures ultérieures sont décrites dans l'extrait suivant du procès-verbal de la section du charbon de la Chambre de Commerce de Toronto:—

"*Résolu.*—Que la question de l'expédition de charbon à Gooderham et Worts par la *Butler Colliery Co.* soit laissée entre les mains du comité de Toronto à Buffalo, pour qu'elle soit décidée suivant que l'exige l'importance de l'affaire; et il est de plus résolu que, comme la *Butler Colliery Co.* a indiqué qu'elle était prête à réparer le tort qu'elle a fait à ce marché par son expédition de charbon à Gooderham et Worts contrairement aux règles de cette association, le comité est d'opinion que plusieurs milliers de piastres ne suffiraient pas pour réparer le mal, car le charbon a été distribué parmi un grand nombre d'amis et de connaissances, qui ont librement informé leurs amis qu'ils avaient

réussi à battre la coalition du charbon et qu'ils avaient eu leur charbon à un prix beaucoup moindre que ceux de la coalition. Cependant, vu l'offre spontanée de la *Butler Colliery Co.*, la section du charbon de la chambre de commerce de Toronto doit être aussi raisonnable que possible dans sa demande, et acceptera \$1,000 comme satisfaction pleine et entière dans le cas actuel; et il est résolu que le secrétaire soit chargé de transmettre copie de cette résolution au secrétaire du comité de Toronto à Buffalo."

L'organisation des marchands de charbon à Ottawa a été formée d'après un plan plus scientifique, mais non moins effectif, que celui qui vient d'être décrite, bien qu'elle n'ait pas recours aux serments ni aux amendes. Une compagnie fut légalement constituée sous le nom d'*Ottawa Coal and Cartage Co.* Trois des marchands de charbon sont membres de cette compagnie, et la plupart des autres y ont été affiliés. La compagnie de voiturage fait toutes les affaires, sauf qu'elle ne prend pas les commandes des consommateurs et ne reçoit pas l'argent. Elle reçoit le charbon, l'apporte aux dépôts et le distribue aux consommateurs. Le prix du détail est fixé par la coalition. Au commencement de la saison, il fut convenu qu'une certaine proportion des profits nets serait donnée à chaque marchand, et qu'il vendit du charbon ou non, son profit était assuré.

La compagnie de voiturage, l'année dernière, après avoir payé toutes les dépenses et les primes ou parts aux membres affiliés, a divisé plus de \$33,000 de profits entre trois actionnaires, sur un capital social de \$15,000.

A Montréal et à London, il existe aussi des coalitions pour maintenir des prix élevés et contrôler le marché. Elles paraissent être moins exigeantes qu'à Toronto et Ottawa, bien qu'aussi repréhensibles en principe.

A Cobourg, il n'existe pas de coalition. La meilleure qualité de charbon s'y vend à des prix bien inférieurs à ceux de Toronto, quoique le taux du fret soit à peu près le même.

INSTRUMENTS ARATOIRES.

Les témoignages de MM. H. A. Massey, de Toronto, Copp, de Hamilton, et A. W. Morris, de Montréal, ont été décisifs dans ce sens qu'il n'existe pas de coalition parmi les fabricants d'instruments aratoires.

ORGE.

M. W. D. Mathews, président de la Chambre de Commerce de Toronto, a déposé qu'il n'existait pas de coalition parmi les acheteurs d'orge.

FIL MÉTALLIQUE BARBELÉ.

Pendant l'hiver dernier, une tentative a été faite par les fabricants de fil métallique barbelé afin d'établir des prix uniformes pour leurs produits. La convention que le marchand de détail était prié de signer, l'obligeait à vendre à 6½ centins par livre, et on lui promettait qu'il pourrait acheter à 5½, soit une réduction de ¼ de centin sur les prix des années dernières.

FABRICANTS DE CERCUEILS ET ENTREPRENEURS DE POMPES FUNÈRES.

Les fabricants de cercueils et ceux qui font un commerce se rattachant aux pompes funèbres sont convenus avec l'association des entrepreneurs de pompes funèbres de ne vendre qu'aux membres de cette organisation. Pour devenir membres, il faut le consentement des trois plus proches entrepreneurs de pompes funèbres, et ensuite, celui des deux tiers du comité exécutif. Il est aisé de voir que ce consentement ne peut s'obtenir sans peine, et la conséquence est qu'il est extrêmement difficile et généralement impossible pour un individu de s'établir comme entrepreneur de pompes funèbres, car l'association contrôle non seulement la vente des bières et des cercueils, mais encore tous les accessoires et fournitures nécessaires aux pompes funèbres. Cette coalition est étendue dans ses opérations, est d'une nature très arbitraire et gêne d'une manière injustifiable la liberté personnelle. Comme dans les autres coalitions, ses membres sont passibles d'amendes et d'expulsion.

Le résultat inévitable de ce contrôle exclusif, c'est que les familles en deuil ont

à payer des prix exorbitants, et plus le malheur frappe fréquemment, plus le fardeau de cette coalition devient excessif.

FABRICANTS DE CORDAGE ET DE FICELLE À LIEN.

Cette coalition comprend cinq établissements qui s'occupent de la fabrication susdite :—

La corderie de John A. Converse, à Montréal.

A. Bannerman et Frère, à Montréal.

John Brown et Cie., à Québec.

Corderie de Dartmouth, à Halifax, N.-E.

Thos. Conner et Fils, à Saint-Jean, N.-B.

Ces cinq fabriques contrôlent une grande partie de cette branche d'industrie en Canada, et peuvent fabriquer à peu près deux fois la quantité de ficelle à lien consommée dans le pays. Il y a quelques autres manufactures qui ne font pas partie de la coalition.

Un autre établissement pour la confection de la ficelle à lien et qui n'appartient pas à la coalition s'est ouvert à Brantford en 1887. Il peut fabriquer 500 tonneaux par année, ou environ 20 pour 100 de toute la quantité jusqu'ici requise au Canada.

La coalition s'est d'abord formée en novembre 1884 et a continué d'exister jusqu'en mai 1887. Elle fut alors dissoute, mais réorganisée au mois d'août suivant. Elle était constituée d'après le système de poule, et consistait dans une convention entre les cinq établissements ci-dessus nommés, par laquelle ils établissaient des prix uniformes, sujets à être changés de temps à autre, et allouaient à chacun d'eux une proportion des ventes totales faites en Canada. Ceux fabriquant plus que leur proportion payaient un cent et demi par livre pour leur excédant de mise, et cela était divisé entre ceux qui vendaient moins que la proportion qui leur était allouée. Cet arrangement avait pour effet d'assurer l'uniformité des prix pour la ficelle à lien, et d'éviter l'excès de production. On prétend qu'il avait aussi l'effet d'en améliorer la qualité. Les témoignages font voir que les prix payés en Canada sont plus élevés qu'aux États-Unis et dans la Grande-Bretagne. On a expliqué l'augmentation des prix de la corde et de la ficelle à lien en 1887 par la hausse qui s'était produite sur la matière première qui avait augmenté de £25 à £42 la tonne. Cela a été dû aux opérations d'un syndicat américain qui a obtenu le contrôle de la récolte de manille dans toutes les parties du monde.

Cette coalition a pris fin en avril dernier, depuis que cette enquête est ouverte.

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES FONDEURS EN FER.

Cette association a été fondée en 1875, et elle a continué d'exister depuis cette date. Elle compte aujourd'hui 18 maisons. Il y a, en dehors de l'association, environ 40 fabricants des mêmes articles; quelques-uns d'entre eux sont de grands manufacturiers, mais la plupart ont peu d'importance. Le principal but de l'association était l'établissement d'un tarif uniforme général pour les pèles et autres articles de fonderie." En 1875 furent passées des résolutions ordonnant un dépôt de \$100 par chaque membre de l'association, "lequel montant," dit la résolution, "sera confisqué au détriment de tout membre coupable d'une violation des prix adoptés par cette association," et nommant un comité des griefs, composé de trois membres, dont le devoir "sera d'examiner toutes les accusations renvoyées devant lui, et dont la décision sera finale dans tous les cas," et "si le comité manque d'examiner sur-le-champ les accusations renvoyées devant lui par le président, chacun de ses membres encourra la confiscation de la somme de \$100;" et établissant aussi "qu'il sera du devoir de chaque membre de l'association de prendre connaissance de toute violation de prix, et sur preuve satisfaisante, de porter une accusation en donnant avis au président, qui devra mettre immédiatement l'affaire entre les mains du comité."

La formule de pacte suivante a aussi été adoptée à la même assemblée en 1875 :

"Nous, les membres soussignés, engageons par le présent notre parole d'honneur que nous adhérerons strictement aux prix, conditions et règles tels qu'énoncés dans le précédent rapport adopté par l'association, tant à la lettre que dans l'esprit, et que nous nous tiendrons responsables pour nous-mêmes, nos maisons et nos agents; et

dans le cas où une accusation serait prouvée contre l'une de nos maisons respectives, nous convenons individuellement de nous en tenir à la décision du comité, et que nous ne refuserons pas en conséquence de cette décision, de nous soumettre à la sentence rendue; et nous ne nous retirerons pas de l'association ni ne réclamerons aucuns deniers perdus par nous par confiscation." A une assemblée tenue en 1877, il fut résolu " que tout membre de cette association soit autorisé à offrir et payer la somme de \$50 à tout client qui pourra fournir une preuve satisfaisante, par écrit, de la part du vendeur, que quelque membre a accordé des conditions plus avantageuses que celles autorisées par l'association, ces \$50 devant être payées à même la caisse."

Ces dispositions relativement aux amendes, confiscations et engagements ont été ratifiées et affirmées les années suivantes.

A une assemblée tenue en mars 1876, il fut ordonné par résolution " que les membres garderaient le secret des délibérations de l'association vis-à-vis des fondateurs de fer n'en faisant point partie, et de tous les commerçants.

Il a été établi tous les ans, depuis la fondation de l'association, des listes de prix auxquelles il a été apporté des modifications, selon les circonstances, à des assemblées spéciales.

Les témoignages de J. R. Esmonde et de F. T. Graves, marchands de piéles, d'Ottawa, de A. R. Ives, fondateur de piéles, de Montréal, qui n'est pas membre de l'association, et de W. J. Copp s'accordent à établir en substance que les opérations de cette coalition n'ont pas eu pour résultat d'élever à l'excès les prix des marchandises affectées qui étaient principalement des piéles de toutes qualités. La déposition de ces témoins démontre aussi que la meilleure classe de ces piéles n'est pas, en Canada, supérieure à celle d'articles semblables dans les Etats-Unis. Pour une classe inférieure de piéles dépourvus d'ornements, qui sont fabriqués dans le voisinage des fonderies de fer et des mines de charbon aux Etats-Unis, les prix sont plus bas qu'en Canada. M. Copp a dit que les prix des *base burners* étaient de 10 pour 100 plus bas en Canada qu'aux Etats Unis. En ces dernières années, l'augmentation des prix a été attribuée à celle des gages et des matières premières, ainsi qu'à un surcroît d'ornementation.

ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE MOULINS À FARINE D'AVOINE.

Cette association a récemment été formée dans le but de maintenir le prix de la farine d'avoine, et, autant que possible, de régler le prix d'achat de l'avoine. La coalition comprend 24 moulins, parmi lesquels se trouvent les plus considérables d'Ontario. Elle a aussi fermé 10 autres moulins, dont les propriétaires touchent de \$300 à \$500 par année, soit un total de \$6,312 tous les ans—somme nécessairement prise sur les profits extra, et qui leur est payée par l'association pour non-production. Les moulins, au nombre de 25, qui ne font pas partie de l'association, sont d'une capacité de production si restreinte, que leur influence ne se fait pas beaucoup sentir sur le marché en général; mais ils profitent de tous les avantages que leur offre la coalition pour maintenir les prix.

Un certain pourcentage de la production de farine d'avoine est départie à chaque moulin, et sur chaque baril vendu par un meunier en sus de cette part, ce dernier paie à l'association une prime de 30 centins par baril; et, *vice versa*, lorsqu'un meunier ne reçoit pas toute sa part, il touche une prime égale par baril à la quantité qui lui manque.

BISCUITS ET CONFISERIE.

Il existe, pour ces produits, des organisations distinctes parmi un grand nombre des principaux fabricants, dans les provinces d'Ontario et de Québec. Un certain nombre de manufacturiers, mais ce sont les moins importants, ne sont pas membres. Le but principal est de maintenir les prix. L'Association des Fabricants de Biscuits existe depuis environ six ans, et bien que, dans cet espace de temps, le prix des ingrédients employés ait sensiblement baissé, celui des biscuits est resté le même à peu près. Il paraît évident, d'après les témoignages recueillis, que la coalition a pour résultat de tenir les prix plus élevés que ne le justifient le coût de la matière première et les nouvelles conditions du commerce créés par l'introduction d'une mécanique améliorée. On a constaté, en faisant la comparaison avec la cote des Etats-

Unis, que les articles canadiens sont, pour quelque variétés plus fines et de choix, de 20 à 30 pour cent plus chers que les articles de même qualité chez nos voisins. L'association des confiseurs est de fondation récente, et elle a eu à son début le résultat ordinaire : une hausse des prix.

ASSURANCES CONTRE LE FEU.

La preuve dévoile l'existence d'une puissante association ayant pour but d'élever et de maintenir les taux d'assurance. Cette coalition a été formée en 1883, et elle comprend presque toutes les compagnies à fond social, anglaises, américaines, et canadiennes qui font des opérations en Canada. Des sommes variant de \$600 à \$1,000 sont payées annuellement à l'association par chacune des trente-deux compagnies. Les compagnies sont tenues de maintenir les taux et si on découvre que l'une d'elles manque à cet engagement, elle est forcée d'annuler la police pour laquelle elle a diminué les taux adoptés. Il n'y a pas de liste de taux fixés pour les risques sur les fermes, ou risques isolés. En raison de la concurrence des compagnies mutuelles, il a été impossible de contrôler cette branche d'affaires. Des agents ont été requis de signer une convention à l'effet de ne pas faire d'opérations pour des compagnies en dehors de l'association ; cependant, pour une raison quelconque, ce plan a été mis de côté par l'Association Générale, mais adopté de nouveau par le bureau de Toronto qui le continue.

Il ne sera pas accepté de ré-assurance d'une compagnie qui ne se conforme pas au taux, et il n'en sera pas placé dans cette compagnie, à moins qu'il ne soit impossible de les placer dans les maisons affiliées de l'association.

Les effets de la coalition sur le public ont été positivement préjudiciables. Elle a des ramifications dans toutes les parties du Canada, et presque partout des taux plus élevés ont cours. A cause de la nature arbitraire du tarif et des règles adoptées, on ne peut pas beaucoup tenir compte des chances morales, c'est-à-dire des circonstances, des nécessités ou de la réputation de ceux qui demandent à se faire assurer.

Dans ces conditions, un grand nombre de risques de première classe et comportant des sommes considérables sont placés dans des compagnies des Etats-Unis qui n'ont pas de bureaux au Canada et qui ne tombent pas sous le coup des lois canadiennes.

Un autre effet tangible de la coalition, c'est que les taux étant égaux dans toutes les compagnies, les assureurs ont une tendance à placer leurs risques soit à l'étranger ou dans des compagnies étrangères faisant des opérations en Canada et qui ont un capital plus considérable et une plus longue existence que les compagnies du pays. Ceci tend à paralyser les compagnies d'assurance purement canadiennes, et n'offre pas une perspective très brillante aux actionnaires qui ont placé leur argent dans des compagnies canadiennes à fonds social.

COALITION DES MARCHANDS D'OEUF.

Cette coalition est d'origine récente, et elle est formée par les principaux marchands d'Ontario qui achètent pour l'exportation. Leurs opérations s'étendent dans toute la province d'Ontario. Le but de la coalition est, en tenant les prix bas dans les principales cités, de les abaisser dans les sections rurales. Des agents nommés par l'association dans les villes emploieront ce qui leur aura été fourni pour faire baisser les prix en faveur de la consommation domestique. Cela résignera en faveur de leurs acheteurs de la campagne qui de la sorte achèteront à meilleur marché pour l'exportation. Dans des localités où il y a un acheteur rival, une coalition puissante peut facilement renchérir sur lui jusqu'à le ruiner, et le champ reste sans concurrent, avec le résultat naturel.

Le comité constate que les maux produits par des coalitions comme celles dont il s'est occupé ne se sont pas encore tout à fait développés en ce pays, mais les tendances et les effets pernicieux de ces monopoles sont maintenant assez connus pour justifier le parlement de faire une législation qui en supprime les maux.

La preuve recueillie par le comité et les documents ci-joints sont, comme partie du présent rapport, respectueusement soumis.

N. CLARKE WALLACE,
Président du comité.

COMITÉ DES COALITIONS COMMERCIALES.

TÉMOIGNAGES

1re PARTIE.—SUCRES ET ÉPICERIES.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 9 mars 1888.

Le comité spécial des Coalitions Commerciales s'assemble à 10 a. m. ce jour ; M. N. C. Wallace, au fauteuil.

GEORGE LIGHTBOUND, de la maison Lightbound, Ralston et Cie, de Montréal, est assermenté et, à la demande du Président, fait l'exposé de faits suivants :—

M. le Président et Messieurs :—Le moyen le plus simple, probablement, de vous présenter les faits concernant la ligue commerciale organisée au sujet des sucres, serait de la prendre à son origine et de la suivre dans son progrès jusqu'à ce jour. La coalition n'a pas pris naissance, comme beaucoup de gens l'ont supposé, parmi les raffineurs. Depuis plusieurs années il a existé, par toute la Puissance, une société connue sous le nom d'Associations des Épiciers de Gros ou de Corporation des Épiciers de Gros. Cette question d'une ligue au sujet des sucres a été discutée à plusieurs des assemblées de l'Association des Épiciers faisant le commerce de gros, et ces discussions ont amené une assemblée qui s'est tenue à l'Hôtel Windsor, à Montréal, à laquelle étaient présents les représentants des divers épiciers faisant le commerce de gros et ceux des raffineurs de toute la Puissance. Au nombre de ceux qui étaient présents à cette assemblée se trouvaient M. Drummond, représentant la Cie de Raffinage du sucre du Canada, M. Elmenhorst et M. Lubatt, représentant la Cie de Raffinage du St-Laurent, et M. Harris, représentant la Raffinerie de Moncton ; on avait aussi une lettre du président de la Raffinerie de la Nouvelle-Ecosse, à Halifax, déclarant que les propriétaires de cette raffinerie donneraient leur assentiment à toute décision que pourrait prendre l'assemblée générale convoquée à l'Hôtel Windsor.

Par le Président :

Q. C'étaient toutes les raffineries en opération dans la Puissance ? R. Oui, à cette époque. Une autre s'est rouverte dans les derniers quinze jours :

Par M. Bain (Souranges) :

Q. Quelle est la date de cette assemblée ? R. Le 20 avril, 1887, c'était dans le mois d'avril de l'année dernière. A cette assemblée, on informa les raffineurs que la Corporation des Épiciers de gros avait tenté d'effectuer une coalition entre ses membres, mais que certains marchands dans la Puissance, pour des raisons particulières, ne pouvaient donner leur approbation à un tel genre d'affaires, et désiraient avoir la liberté de conduire leur commerce comme ils l'entendaient. On demanda aux raffineurs de faire une différence dans leurs transactions avec ces épiciers en gros ou leur faisaient payer pour le sucre granulé un demi centin par livre de plus qu'il ne demandaient aux membres de la corporation. Les raffineurs, après avoir discuté la question entre eux, consentirent à faire payer à ceux qui n'appartenaient pas à la corporation des épiciers en gros, ou plutôt qui ne faisaient pas partie de la ligue, un quart de centin par livre de plus qu'ils ne vendaient le même sucre à ceux qui en étaient membres. Ce règlement fut mis en vigueur environ dix jours plus tard, aussitôt que les papiers furent signés ; et je crois que dès les premiers jours de mai, il fut statué

que tout membre de la Corporation des Épiciers, ou marchands de gros, qui n'avait pas consenti à l'arrangement concernant le sucre devait payer aux raffineurs, pour tout sucre blanc qu'il achèterait, un quart de centin de plus que ceux qui avaient souscrit à cet arrangement. Cela se continua pendant quelques mois et la Corporation des Épiciers en gros s'aperçut que ce quart de centin n'était pas une taxe suffisante pour empêcher les marchands non affiliés de continuer leurs affaires. Ils convoquèrent une autre assemblée, et à la fin de juin, dans l'un des derniers jours du mois, ils se réunirent dans la salle de conseil de la chambre de commerce à Montréal. MM. Drummond et Elmenhorst, les représentants des deux raffineries de Montréal, étaient présents. Je devrais dire que les épiciers de gros avaient tenu une séance le matin du même jour, et qu'à cette réunion ils avaient passé une résolution demandant aux raffineurs de refuser de vendre du sucre à aucun prix à ceux qui ne consentiraient pas à faire partie de la coalition. Ceci fut soumis à la séance de l'après-midi, et M. Drummond, représentant la Cie de raffinage du sucre du Canada, donna son consentement à cet arrangement si l'association ne voyait aucun autre moyen de sortir de cette difficulté.

Q. En disant sucre blanc, voulez-vous parler de la cassonade ? R. Je parle du sucre blanc seulement. La ligue ne s'occupe que du sucre blanc, vu la difficulté de classer les sucres jaunes. Il ne s'agit que du sucre blanc. La ligue commerciale ne s'occupe que du sucre blanc. Le résultat, cependant, de la réunion tenue dans les salles de la chambre de commerce, a été qu'une semaine ou dix jours après, il a été conclu un arrangement en vertu duquel les raffineurs ont fait payer à ceux des épiciers qui ne faisaient pas partie de la ligue un demi-centin de plus par livre de sucre blanc, qu'à ceux qui en étaient membres.

Par M. Guillet :

Q. Vous voulez parler de l'escompte ? R. Ils donnaient l'escompte. L'escompte s'accordait sur le prix de vente. Mais on s'aperçut plus tard que, vu le bas prix des sucres à Glasgow et à Liverpool, il était à peine possible d'acquitter les droits élevés imposés sur les sucres fins importés dans le pays, et que les marchands en dehors de la coalition pouvaient les mettre sur le marché canadien, et les vendre un peu audessous du prix de vente des messieurs de la ligue, tout en faisant un léger bénéfice. Lorsque les raffineurs et les épiciers coalisés découvrirent que ceci était possible, ils convoquèrent une autre assemblée dans les salles de la chambre de commerce, je crois, à Montréal, le 16 ou le 17 de décembre. Je ne puis vous dire, bien entendu, ce qui s'est passé dans une assemblée d'une nature privée ; je puis tout au plus vous en donner le résultat. Il fut décidé qu'à l'avenir, les marchands n'appartenant pas à la corporation, ou à la coalition paieraient un demi-centin de plus que les autres. Puis, lorsqu'on vit plus tard que cela ne suffisait pas et que les épiciers qui ne faisaient pas partie de la ligue pouvaient encore continuer leurs affaires et acheter leur sucre ailleurs, on pensa qu'il fallait adopter quelque autre méthode. En décembre, on décida, en conséquence, que les marchands qui voulaient rester en dehors de la ligue devaient acheter leur sucre à une toute autre condition que les signataires de la convention. Ceux-ci achetaient leur sucre à la raffinerie avec un escompte de deux et demi pour cent, argent comptant ; après cette date, en décembre, les épiciers ne faisant pas partie de la ligue durent payer un huitième de centin de plus par livre, sans avoir droit à un centin d'escompte.

Par M. Bain (Soulanges) :

Q. Sur quel sucre ? Le sucre blanc, tout sucre granulé. De plus, messieurs, afin d'empêcher tout homme de pouvoir conduire ses affaires comme je prétends qu'il a droit de le faire, ceux qui n'étaient pas membres de la ligue se sont vus forcés, lorsqu'ils achetaient 500 barils de sucre blanc, de prendre en même temps à la même raffinerie 1,000 barils de cassonade jaune qu'ils en eussent besoin ou non ; en d'autres termes, si j'achetais 500 barils de sucre granulé dans une raffinerie de la Nouvelle-Ecosse, et si je désirais acheter 1,000 barils de cassonade jaune ailleurs, je serais forcé d'acheter en même temps semblable quantité de sucre jaune du même raffineur. Ce règlement ne permet plus à un marchand de conduire ses affaires comme il l'entend.

Par M. Guillet :

Q. Les membres de la coalition n'étaient pas sujets à ce règlement ? R. Non, ils pouvaient acheter vingt-cinq barils ou aucune autre quantité dont ils avaient besoin.

Par le Président :

Q. De fait, cependant, vous achetez réellement deux ou trois barils de cassonade jaune pour un de sucre blanc ? R. Ce n'est pas cela tout-à-fait. La consommation de sucre jaune est effectivement de deux ou trois barils contre un de sucre blanc.

Q. Le grief consiste donc en ce que vous êtes obligés de placer votre argent dans un lieu et dans un moment qui ne vous conviennent pas ? R. Nous nous plaignons d'avoir à payer pour notre sucre plus que ne paient les membres de la ligue.

Q. Et en sus de cela, vous aviez à acheter cette quantité ? R. Ceci était simplement une autre manière de nous pressurer.

Q. Quel était ce dernier arrangement d'un huitième de centin de plus ? R. Les membres de la ligue ne recevaient pas seulement les $2\frac{1}{2}$ pour cent d'escompte sur le sucre granulé, qui se vendait alors $7\frac{3}{8}$ centins par livre ; ceux qui n'en faisaient pas partie payaient $7\frac{1}{2}$ centins, argent comptant et net, ce qui faisait une différence de 29 ou 30 centins par 100 livres, et les mettait dans l'impossibilité de conduire leurs affaires.

Par M. Gillmor :

Q. Les membres de la corporation avaient cet avantage ? R. Oui.

Q. Outre qu'ils n'étaient pas tenus d'acheter le sucre jaune ? R. Oui, ils pouvaient acheter toute espèce de sucre dont ils avaient besoin. Ceci avait pour but de rendre impossible à toute personne en dehors de la ligue de diriger convenablement ses affaires.

Par le Président :

Q. Ils ont d'abord exigé des marchands en dehors de la coalition un demi-centin de plus ? R. Non, un quart de centin. Les épiciers de la ligue demandaient une augmentation d'un demi-centin, et les raffineurs consentirent finalement à exiger un quart de centin. Ceci avait lieu en avril, et il trouvèrent que cela ne remplissait pas le but qu'ils se proposaient parce que les marchands qui n'appartenaient pas à l'union s'étaient largement approvisionnés, et avaient donné des contrats d'avance pour leur sucre ; puis le marché continuait à baisser, de sorte qu'ils pouvaient encore faire le commerce ; mais en juin, la corporation tint une nouvelle assemblée dont le résultat fut que les raffineurs consentirent à demander aux épiciers hors de la ligue en demi-centin de plus par livre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les sucres étaient à la hausse alors ? R. Oui, le marché montait alors. C'était pour nous une affaire de jugement que de faire des achats d'avance de manière à nous permettre de continuer nos affaires.

Q. Sans la hausse qui existait alors, le premier arrangement aurait été suffisant ? R. Oui, et c'était un calcul intéressant pour tout marchand que de trouver s'il était possible de faire quelque profit en achetant d'avance à un quart de centin de plus que les épiciers de la ligue. Ceux-ci demandèrent aux raffineurs d'exiger une augmentation d'un demi-centin et obtinrent cette concession. Nonobstant ce demi-centin extra, nous avons pu importer du sucre granulé d'Ecosse et d'Angleterre ; alors la corporation convoqua une nouvelle assemblée des raffineurs et leur demanda de faire ce nouvel arrangement en vertu duquel tout marchand, ne faisant pas partie de la ligue, qui désirait acheter 500 barils de sucre granulé était forcé de prendre 1,000 barils de sucre jaune et de payer 90 centins à \$1 par baril de sucre jaune ou granulé. Si j'achetais 500 barils de sucre granulé, il me fallait acheter aussi 1,000 de sucre jaune, et je perdrais \$1,500 sur la transaction.

Par M. Bain (Sculanges) :—

Q. Les marchands en dehors de la ligue avaient-ils l'escompte comme les autres ? R. Ils ne l'ont pas eu depuis le mois de décembre dernier.

Par le Président :—

Q. Quel temps vous donnait on pour vos paiements ? R. Quatorze jours. Le terme n'a pas été changé. Ils donnaient exactement un crédit de 14 jours. Ce sont
SUCRES ET ÉPICERIES. 13

les conditions reconnues des raffineurs, 14 jours avec $\frac{1}{2}$ pour cent d'escompte. C'est ce qu'on appelle les termes des raffineries; et après décembre, toute personne n'appartenant pas à l'association ou à la ligue a dû payer le prix entier sans escompte, et un huitième de centin par livre en sus.

Par M. McKay :

Q. Avez-vous dit que tous les raffineurs faisaient partie de cette ligue ? R. Tous les raffineurs en font partie à l'heure qu'il est.

Par M. Bain (Soulanges) :

Q. Tous les raffineurs en Canada ? R. Tous les raffineurs que nous avons en Canada. Les propriétaires d'une raffinerie qui vient de rouvrir ou de reprendre ses opérations ont signifié leur intention d'entrer aussi dans la ligue. On m'informe que les raffineurs, toutefois, laissent entendre qu'ils ne sont pas parties à cet arrangement. Toute personne connaissant les faits que je viens de vous exposer, et qui peut après cela croire qu'ils n'y ont pas souscrit, est beaucoup plus crédule que je ne le suis. La meilleure preuve que les raffineurs sont parties à cette convention, c'est le fait que chaque personne qui visitera le bureau de la raffinerie du Canada, verra affichée sur la porte ou la porte de la chambre une liste semblable à celle que je crois avoir dans ma poche, (il exhibe cette liste). Ceci, M. le Président, est la liste de ceux qui ont le droit d'acheter du sucre en vertu de cet arrangement de la ligue. (*Exhibit n° 1.*)

Par le Président :—

Q. Je vois que quelques-uns des noms ont été biffés. Qui sont-ils ? R. Ce sont des épiciers en détail et des commerçants de denrées qui, plus tard, ont été trouvés indignes de participer aux bénéfices de la coalition. Un nombre considérable de détaillants, outre leur commerce d'occasion et de distribution, avaient eu l'habitude d'acheter directement des raffineurs.

Q. Quelle qualification exige-t-on d'un homme pour son admission dans la Corporation des Epiciers de gros ? Ne doit-il pas prouver qu'il vend au consommateur directement ou non ?

M. GUILLET :— N'est-il pas soumis à un ballottage ? R. Non, tout homme est admis dès qu'il peut prouver qu'il ne vend pas directement au consommateur et qu'il consent à signer l'arrangement.

Par M. Guillet :—

Q. Pourvu que ce ne soit pas un épicier détaillant ? R. Oui.

Q. Mais ils n'étaient pas admis en premier lieu ? R. Oui.

Q. Et plus tard on a été forcé de les admettre ? R. On a été forcé d'admettre les épiciers détaillants tout d'abord. La corporation a représenté aux raffineurs qu'ils représentaient 93 pour 100 du commerce en Canada, mais dans ces 93 pour 100 se trouvaient compris 12 ou 13 marchands qu'ils ont expulsés depuis.

Q. Qu'on a forcés de sortir ? R. Oui, et de plus, ils ont sur leur liste beaucoup de noms de personnes qui n'achetaient qu'en petite quantité, mais elles faisaient partie de ces 93 pour 100. Les raffineurs, toutefois, ont fait cet arrangement, et je suis d'avis qu'ils ne montrent pas de dignité dans la position qu'ils ont prise, non plus que la ligue, en disant qu'ils ne sont pas parties à cet arrangement. Ils ont assumé cette responsabilité, et ils ne peuvent s'en dégager. Mais il est de fait qu'un marchand qui n'a pas signé cet arrangement ne peut acheter du sucre sans payer cette augmentation de prix. Un certain monsieur a dit que la ligue ne produisait pas de hausse dans les prix. Cela est aussi logique que si l'on disait qu'un tarif élevé ne les fait pas monter. Il est absolument certain que la ligue fait hausser les prix. C'est la seule conclusion logique à laquelle on puisse arriver.

Par M. Bain (Wentworth) :—

Q. C'est le résultat dans les deux cas ? R. Oui.

LE PRÉSIDENT :— C'est une affaire d'opinion si des droits élevés impliquent des prix élevés ou non.

Par M. McKay :—

Q. Nous pouvons en juger. Quelle somme additionnelle le consommateur a-t-il à payer pour le sucre ? R. Comme le Président vient de le dire, cela devient une affaire d'opinion.

Q. De chiffres, à mon avis ? R. L'augmentation de prix que la ligue fait peser sur le sucre est de $\frac{3}{8}$ de centin par livre, si les achats sont faits par lots de 15 barils, et $\frac{1}{2}$ centin, si on achète en moindre quantité.

Par M. Guillet :

Q. Cette ligue des épiciers a été organisée en vue d'obtenir de plus grands profits. Ils prétendaient vendre le sucre au prix coûtant, n'est-ce pas ? R. C'était sans doute un fait, qu'avant la formation de cette ligue, les marchands ne retireraient pas du placement de leurs capitaux d'aussi forts bénéfices qu'ils avaient droit d'en attendre, mais c'est une chose qui ne devrait certainement pas être réglée par un procédé aussi arbitraire. Si des marchands n'ont pas l'habileté nécessaire pour conduire leur besogne sans l'aide d'une ligue semblable, qu'ils abandonnent leur commerce et s'occupent de quelques autres entreprises pour la conduite desquelles ils se sentent les qualifications requises.

Q. La ligue élève le prix du sucre pour les épiciers en détail ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Pouvez-vous nous donner une idée de cette augmentation ; est-elle de 5, 10 ou 15 pour cent ? R. Je vous l'ai déjà dit.

Par M. Fisher :

Q. M. Lightbound voudra peut-être nous donner le prix du sucre granulé sur le marché ? Ainsi, un quart de centin n'était pas suffisant pour maintenir ce commerce dans les mains de la Corporation des Épiciers. Maintenant pouvez-vous nous donner le prix auquel le sucre pouvait être vendu alors ? R. Dans le mois d'avril, le prix des raffineries pour le sucre granulé était de 6 cts à $6\frac{1}{2}$ cts.

Par M Wood, (Westmoreland) :

Q. Peuvez-vous que la corporation exige un trop grand profit sur les sucres ? R. Pas du tout, monsieur. Si le commerce de gros faisait un profit de $\frac{1}{2}$ centin par livre, je ne pense pas que l'épicier de gros aurait le droit de se plaindre.

Par M. Fisher :

Q. En août, le prix était d'environ six centins ? R. Oui.

Q. C'est-à-dire qu'il était vendu à tous au prix de six centins ? R. Oui.

Q. Et alors les raffineurs ont fait un arrangement avec la corporation par lequel ils s'engageaient à faire payer un quart de centin de plus à tout marchand n'appartenant pas à la ligue ? R. Oui.

Q. Suivant cette convention, à quel prix le vendaient-ils à l'association ? R. Six centins.

Q. Et aux marchands qui n'en étaient pas ? R. $6\frac{1}{2}$ cts.

Q. Bien, maintenant, comme je le vois par vos réponses, cela n'a pas été suffisant pour permettre aux membres de l'association de conserver ce commerce dans leurs mains. Vous et d'autres marchands ne faisant pas partie de l'association vous avez pu acheter, vendre et faire la compétition aux membres de la ligue ? R. Vous comprendrez cela quand je vous dirai que lors de leur assemblée suivante, à la fin de juin, le sucre blanc monta à $6\frac{3}{8}$ cts, et que le marché était à la hausse.

Q. En juin, vous avez eu un autre arrangement par lequel vous et d'autres épiciers non-coalisés, avez dû subir une différence de $\frac{1}{2}$ centin. Je pense que vous nous avez dit que la raison pour laquelle ils n'ont pu continuer cela était due au bas prix du sucre à Glasgow et à Liverpool ? R. Oui.

Q. Pouvez-vous nous dire à quel prix vous pouviez vous procurer le sucre de Glasgow et de Liverpool, rendu à Montréal ? R. Cette différence de $\frac{1}{2}$ c. par livre nous a été imposée à la fin de juin, et nous n'avons fait venir aucun sucre de l'Écosse avant le mois d'août.

Q. Eh bien, dans le mois d'août, à quel prix vous revenait, à Montréal, le sucre de Glasgow et de Liverpool ? R. A $6\frac{3}{8}$ c. Le sucre écossais était alors à $6\frac{1}{2}$ c. à Montréal.

Q. Vous dites que le prix de revient à Montréal était de $6\frac{3}{8}$ c. à $6\frac{1}{2}$ c. Quel en était le prix à Glasgow ? R. Seize chelings les cent livres.

Q. Combien cela fait-il en argent courant du Canada ? R. $3\frac{3}{8}$ la livre.

Q. Et comment arrivez-vous à $6\frac{3}{8}$ c. ? R. Les droits de douane étaient de \$2.90,

puis il y avait une commission à payer pour l'achat en Écosse, le fret, l'assurance et l'intérêt.

Q. Et alors, quel était le prix du sucre de même qualité à Montréal, à la raffinerie? R. 65c. ou 63 $\frac{1}{2}$.

Q. Quel était le prix demandé aux membres de la corporation ou celui que l'on exigeait des marchands qui n'en étaient pas? R. C'était le prix que payaient les membres de l'association.

Q. Mais les autres payaient plus que cela? R. Oui.

Par le Président :

Q. Et quelle était la qualité de ce sucre comparativement à celle du sucre granulé canadien? R. Ceci est encore une matière d'opinion.

Q. Nous voulons avoir votre opinion? R. Je crois que le sucre écossais, à en juger par les épreuves faites de ses qualités, avait autant de force que le sucre canadien. J'aurais donné la préférence au sucre canadien sur des points moins importants tels que la couleur, etc., mais pour tout ce qui regarde la consommation, le sucre importé était aussi bon.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Se vendait-il aussi bien? R. Il se vendait même un peu mieux, à cause de l'opinion qui existait partout dans le pays. La qualité du sucre canadien n'était pas mise en doute, mais je pense que les marchands étaient très montés à cause de cette ligue, et donnaient pour cette raison la préférence au sucre importé.

Par le Président :

Q. Quelle est votre opinion quant à la qualité du sucre fabriqué dans nos raffineries canadiennes pendant les derniers six mois, si vous la comparez avec celui qu'elles produisaient il y a plusieurs années. Pensez-vous qu'elle soit aussi bonne à présent qu'elle l'était alors? R. Je ne pense pas que la qualité du sucre blanc ait changé.

Q. Je parle des sucres jaunes qui contiennent plus de glucose? R. J'ignore ce que les raffineurs mettent dans le sucre. Il paraît être plus visqueux, mais cela pourrait être expliqué beaucoup mieux par les raffineurs que par les marchands.

Q. Mais je voulais connaître quelle est la qualité du sucre comparée à celle qui existait il y a plusieurs années. Je parle du sucre raffiné ici en Canada. Sûrement vous pouvez me donner votre opinion là-dessus? R. En fait de sucre jaune, je crois que les raffineurs en ont fait de moins bonne qualité et qu'ils ont probablement laissé plus d'humidité dans l'article, mais cela est peut-être dû aux exigences du commerce en ce pays.

Q. Les raffineurs, pour faire de tel sucre, lui laissent plus d'humidité, et cela en diminue la force? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Quel est à peu près le profit que peuvent faire les épiciers de gros de la corporation sur le sucre? R. Par livre?

Q. Je veux parler du profit net? R. Le profit brut est d'environ cinq pour cent.

Q. Ils ont à payer le fret à leurs clients sur ce $\frac{1}{2}$ centin? R. Je base mon calcul sur l'avance de trois huitièmes de centin. Les profits des membres de l'association n'excèdent pas cinq pour cent si le marché est stable.

Q. Un épicier de gros ne fait pas plus que 5 pour 100? R. Pas quand le marché est stable.

Q. Pensez-vous que ce profit soit excessif? Croyez-vous qu'un tel bénéfice nuise au consommateur? R. Il ne nuit pas au consommateur. Je ne pense pas qu'un marchand fasse un profit excessif quand il gagne 5 pour 100.

Q. Sur le principe—? R. Le principe diffère beaucoup de l'objection que nous faisons à la ligue. Ce qui fait que nous nous objectons à cette coalition, c'est qu'elle est injuste pour tout marchand qui veut conduire ses affaires à sa manière. S'il me plaît d'acheter du sucre à sept centins et de le vendre à six centins et trois quarts, c'est mon affaire. J'ai parfaitement le droit de vendre à ce prix ou à aucun prix enfin qu'il me plaît.

Par M. McKay :

Q. N'y a-t-il pas eu à certaine époque de grandes réductions de prix sur les sucres? Cela n'a-t-il pas eu lieu partout dans le monde? R. Pas plus ici qu'on ne l'a jamais

observé. Dans tout pays du monde, il y a toujours de semblables réductions dans les prix du sucre, d'un article de nécessité ou d'un autre. De plus, ceux qui organisent entre eux quelque combinaison pour maintenir élevé le prix d'un article quelconque, commencent souvent par réduire celui d'autres articles, le marchand lui-même le fait, et le fera. Quand on ne le fait pas pour une chose, on le fait pour une autre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. A-t-on entrepris de limiter la production des sucres raffinés? R. Je ne le pense pas.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Maintenant quant aux profits que font les membres de la ligue : je comprends qu'ils font trois huitièmes de centin par les arrangements actuels? R. Oui.

Q. C'est à peu près l'équivalent de l'avantage qu'ils obtiennent en achetant des raffineurs? R. Non. Si vous preniez correctement les chiffres, vous verriez que le marchand a trois huitièmes de centin sur les lots de quinze barils, et un demi-centin sur les ventes moins considérables. Dans tout achat de moins de quinze barils, celui qui ne fait pas partie de la corporation paie un demi-centin de plus que ceux qui en sont membres.

Q. Ne vend-il pas plus par lots de quinze barils que par lots d'un moindre nombre? R. Non.

Par le Président :

Q. Doit-il acheter quinze barils granulé ou de sucre de toute espèce? R. Cinq barils de sucre blanc et dix de jaune.

Q. Les ventes de quinze barils à un marchand, en une seule fois, ne sont-elles pas très rares? R. Il y a plus de ventes par lots moindres, de neuf à dix barils par exemple.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. A combien évaluez-vous le profit moyen d'un épicier de gros, par livre? Vous dites qu'il y a un profit de trois huitièmes de centin sur les lots de quinze barils et d'un-demi centin pour les lots moins considérables? R. Là-dessus il doit payer le fret, etc. C'est pourquoi je prends le chiffre moyen; les épiciers de gros doivent avoir un profit d'environ un pour cent.

Q. A peu près trois huitièmes de centin? R. Oui.

Q. Quelle différence pensez-vous qu'il y ait entre ceci et les avantages que peuvent obtenir les membres de la corporation en achetant chez le raffineur? R. Je ne crois pas comprendre parfaitement la question.

Q. L'association, si j'ai bien compris, a l'avantage d'un huitième de centin et de 2½ pour cent d'escompte en achetant chez le raffineur? R. Il a environ 30 centins par 100 livres. C'est-à-dire, si je vendais du sucre, moi qui n'appartiens pas à l'union, au même prix qu'un de ses membres, je n'aurais que 7½ centins au lieu de 37½ centins par 100 livres, différence de 30 centins par 100 livres. De plus, vous perdez de vue le fait que celui qui ne fait pas partie de l'union doit se charger de deux barils de sucre jaune pour chaque baril de sucre blanc qu'il achète, et qu'il doit payer 25 ou 30 centins par 100 livres sur ces deux barils également.

Q. Oui, je comprends cela; deux tiers de sucre jaune et un tiers de blanc? R. Oui.

Q. Ensuite je pense que vous avez dit que ne croyiez pas qu'un demi-centin était un profit trop considérable pour les épiciers en gros? R. Je ne le pense pas. Le mal dans une coalition, en ce qui concerne le public, c'est qu'elles ont une tendance à s'étendre. Il est de notoriété publique que le premier résultat de cette association a été une association des détaillants ayant pour but d'élever le prix du sucre de sept centins à huit centins la livre. Vous pouvez dire que les épiciers en détail vendent pour sept centins ce qui leur coûte 6½ c. ou 8 centins, mais le commerce de détail a l'habitude d'agir ainsi. Cette union formée dans le but de faire monter le prix du sucre de sept centins à huit centins la livre, signifiait tout simplement que la consommation avait à payer 15 pour cent de plus pour son sucre. Cette association s'est organisée à Toronto, mais elle a cessé d'exister maintenant.

Par le Président :

Q. Ces épiciers avaient autant de droit de s'unir que les autres ? R. Cela est prouvé. Un épicier en détail influent, à Toronto, a dit qu'il entendait diriger ses affaires comme bon lui semblait, et cela se continuera à moins qu'on me mette fin à cette ligue. Les commerçants en détail prendront le même avantage que les épiciers de gros, et le consommateur paiera 15 pour cent de plus qu'il ne devrait payer pour son sucre.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Avant ce temps, les marchands de gros entre eux avaient réduit les prix bien bas ; ils ne faisaient réellement que peu de profit ou même pas du tout ? R. Ils en faisaient ou n'en faisaient pas suivant le jugement qu'ils apportaient à l'achat de leur marchandise.

Q. Et cette ligue alors est une union organisée dans le but d'assurer aux épiciers de gros qui y sont entrés, ce que vous croyez être un profit raisonnable et pour le rendre certain ? R. Oui, apparemment.

Q. Combien d'épiciers de gros sont-ils entrés dans cette ligue ? R. Voici une liste qui en indiquera le nombre. A peu près quatre-vingts sur quatre-vingt-trois. Je crois qu'il y avait environ 93 noms d'abord, mais 12 ou 13 ont été biffés. Exhibit N^o 1, montrant les noms rayés.)

Q. Vous vous objectez à ce qu'ils fassent un profit raisonnable, ou à quoi ? R. Je m'objecte à ce que quelqu'un vienne dans mon magasin et me dicte les prix auxquels je dois vendre mes marchandises. Si je paie le raffineur pour du sucre granulé, je réclame la liberté de le donner pour rien si cela me convient.

Q. Est-ce que je dois comprendre qu'on peut vous empêcher de le faire maintenant ? R. Certainement ; mon nom serait rayé de la liste, non seulement si je le donnais, mais même si je le vendais à un seizième de centin au-dessous de ces prix.

Par M. Bain (Soulanges) :

Q. Y a-t-il une amende ? R. Non, vous êtes expulsé.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Mais vous, qui n'appartenez pas à la corporation, s'il vous plaît de vendre à un prix moins élevé, rien ne peut vous empêcher de le faire ? R. Non, pas à présent ; mais il y avait une association parmi les commerçants en détail à Toronto, et il y en aura encore à l'avenir.

Q. Cette ligue n'existe donc pas entre tous les épiciers de gros nécessairement, mais parmi un certain nombre d'entre eux qui désirent s'unir pour cet objet ? R. Elle existe parmi les épiciers de gros dont les noms se trouvent sur cette liste (Exhibit N^o 1). Il ne s'en est trouvé que trois ou quatre qui ont dit : " Nous nous opposons à ceci ; nous réclavons le droit de vendre des marchandises aux prix qui nous conviendront. "

Q. Ceux qui font partie de la corporation ont le même privilège ? R. Ce serait très-bien, s'ils avaient formé cette ligne entre eux, mais ici nous avons une ligne entre le marchand et le raffineur. Voilà où est l'objection. Je prétends que chacun—que tous les hommes d'affaires—ont le droit de s'assembler pour discuter sur leurs intérêts, et de dire, nous vendrons aujourd'hui l'avoine à tel prix et l'orge à tel prix ; mais ici ces marchands s'unissent, s'adressent aux raffineurs et leur disent : " nous voulons vendre le sucre granulé à tel prix, et si quelqu'un refuse de vendre à ce prix, nous voulons que vous ne lui en vendiez pas, ou que vous le lui vendiez à un prix tel qu'il soit forcé de vendre à notre prix. " Nous prétendons que les raffineurs n'existent que par la protection qu'ils reçoivent de la part du peuple ; voilà la position que nous avons prise en cette affaire. Le peuple les a mis où ils sont, et ils n'ont aucun droit de se liquer avec les marchands. Ils disent qu'ils ne l'ont pas fait, mais les faits le prouvent.

Q. Vous ne vous objectez pas à la ligue formée par la corporation, c'est à celle de la corporation et des raffineurs que vous vous opposez ? R. Oui, à l'alliance des épiciers de gros qui ont le droit de conduire leurs affaires comme bon leur semble, et de raffineurs qui n'ont pas ce droit-là, parce qu'ils dépendent du peuple pour leur existence.

Par M. Guillet :

Q. Veuillez donc nous dire quel avantage retirent les raffineurs entrés dans la ligue? R. L'avantage des raffineurs n'est pas très facile à définir. Peut-être la comprendrez-vous quand vous saurez que la corporation des épiciers de gros, au moyen de la liste de prix envoyée chaque semaine, les met en état d'avoir un profit fixe sur les prix courants du jour, et le marchand n'est plus dans la nécessité de fatiguer le raffineur en débattant avec lui le prix du sucre qu'il achète. Le prix de vente de l'épicier est toujours réglé, que le raffineur lui vende six, sept ou huit centins la livre; il a son demi-centin ou ses trois-huitièmes de centin, suivant le cas; tandis que si la ligue n'existait pas, chaque marchand s'efforcera d'acheter à aussi bas prix qu'il le pourrait, afin de vendre à aussi bon marché que possible. Je ne suis plus obligé d'essayer à chercher bon marché puisqu'on m'impose un prix de vente fixe.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Savez-vous si les raffineurs ont pris des arrangements entre eux sur le prix du sucre? R. Je ne le sais pas assez positivement pour vous répondre.

Q. On m'a informé qu'il n'en existe pas? R. Je ne crois pas qu'il existe aujourd'hui un semblable arrangement.

Par M. McKay :

Q. Le résultat de cette ligne est que les épiciers de gros font maintenant un profit qu'ils ne pouvaient faire avant sa formation? R. Ceci n'a rien du tout à faire avec les motifs de notre objection. C'est au principe de la chose simplement que nous nous opposons.

Q. Y a-t-il quelque autre entente entre les épiciers et les fabricants? R. Pas particulièrement; mais il y en a au sujet de petits articles de commerce qui n'affectent pas les affaires du marchand. Il existe certains arrangements, par exemple, au sujet de la poudre à pâtisserie, du tabac et des marinades. Ces arrangements concernant les articles de commerce peu importants n'affectent pas plus le marchand dans la conduite de ses affaires qu'une simple chiquenaude; mais quand vous vous attaquez à un article comme le sucre, qui constitue environ le tiers des transactions de la plupart des épiciers de gros, vous touchez une partie des plus délicates et des plus sensibles de son commerce.

Q. Ce n'est pas une question d'argent que cet arrangement au sujet du tabac et de la poudre à pâtisserie, c'est une simple entente entre les marchands qui en font le commerce. Vous ne vous objecteriez pas à quelque chose qui ne vous affecterait pas beaucoup? R. Je n'ai pas d'objection à cela. Je m'oppose à une ligue entre le marchand et le fabricant qui a pour effet d'empêcher toute personne qui ne veut pas en faire partie, de se procurer les marchandises dont il a besoin sauf en les achetant à un prix plus élevé.

Q. N'existe-t-il pas quelque ligue du même genre à l'égard du tabac et des marinades? R. Non; rien qu'au sujet de la poudre à pâtisserie, et je ne pense pas que cela devrait être; mais c'est un simple arrangement entre marchands.

Par M. Wood (Westmoreland) :—

Q. Dois-je comprendre que s'il n'y avait pas arrangement entre les raffineurs et la Corporation des Epiciers, vous ne vous objecteriez pas à la ligue comme marchand de gros? R. Non; cela n'est pas exactement la position que je prends. Vous pourriez me demander si je voudrais appartenir à une ligue au sujet du sucre, si les raffineurs s'y joignaient. Non; voici ce que je dis: qu'ils s'organisent en union si bon leur semble; mais quand ils vont plus loin et disent, si MM. Lightbound, Ralston et Cie refusent de faire partie de la ligue, nous ne leur vendrons plus de marchandises, alors je dis que c'est mal. Je viens ici simplement prouver par mon témoignage comment la ligue affecte mon commerce et mes affaires. Je ne m'occupe pas du bien ou du mal qu'elle peut produire moralement parlant. Je m'objecte à ce qu'aucune classe d'hommes entrent dans mon bureau et me dictent les termes auxquels je dois vendre mes marchandises.

Q. Je ne vois pas qu'on le fasse? R. Oui; cette liste en est la meilleure preuve. (Exhibit N^o 1.)

Par M. Fisher :—

Q. Je crois, d'après une remarque que vous avez faite il y a quelques moments, que si un épicier de gros vendait à un prix autre que celui qui est établi par la Corporation des Épiciers, son nom serait biffé de la liste par les raffineurs : cette menace est suspendue sur eux tous ? R. Oui ; et voici une copie de la convention au sujet du sucre. (Exhibit N° 4.)

Par M. McKay.

Q. Dans quelle proportion les sucres blanc et jaune se vendent-ils ? R. Un baril de sucre granulé pour deux ou trois de jaune.

Q. Faites-vous partie de l'union à l'égard des marinades ? R. Non ; j'ai dû signer l'arrangement au sujet de la poudre à pâtisserie, et j'ai signé aussi celui du sucre. Je n'ai pas signé l'arrangement relatif au tabac, parce qu'il est parfaitement entendu que tout marchand qui en réduit le prix, ne peut plus en avoir.

Par le Président :

Q. De quelle espèce de tabac parlez-vous en ce moment ? R. Tous les fabricants de la Puissance font partie de cette union. La corporation des épiciers de gros fixe le prix de vente du tabac à quatre centins au-dessus de celui des fabricants, et tout marchand sait que s'il ne se conforme pas à cela, il ne peut pas avoir de tabac.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce un arrangement tacite ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Chaque fabricant fait son propre arrangement ? R. C'est un arrangement tacite.

Par le Président :

Q. Cette corporation des épiciers de gros fixe le prix à quatre centins au-dessus de celui du fabricant quelle que soit la qualité du tabac ? R. Le fabricant a une liste de prix, et l'épicier vend le tabac quatre centins de plus par livre que le prix indiqué sur la liste.

Q. Alors si le tabac montait de quatre centins, vous auriez huit centins de profit sur la liste ? R. Oui ; et s'il tombait de quatre centins, nous ne ferions rien. Ceci est réglé d'après une augmentation de quatre centins sur le cours régulier du jour.

Par M. McKay :

Q. Ne vaut-il pas mieux pour un marchand de prendre un profit raisonnable, pourvu qu'il ne soit pas excessif, que de couper et tailler ainsi à droite et à gauche ? Quelle est votre opinion là-dessus ? R. Si je supposais que ce fût une meilleure manière de faire le commerce, je serais membre de la Corporation des Épiciers.

Q. Mais tant que le consommateur ne souffre pas ? R. Je vous ai dit que je m'opposais à cela au point de vue des affaires, et non à cause du bon ou mauvais effet moral de la ligue ; qu'en ma qualité d'hommes d'affaires, je prétends qu'elle n'est pas en notre faveur et que je m'y objecte en conséquence.

Par M. Flynn :

Q. La ligue n'a-t-elle pas pour effet de rendre le sucre plus coûteux au consommateur ? R. Oui, sans doute. Autrement, elle n'aurait pas de raison d'être.

Par M. Fisher :

Q. Elle empêche la compétition ? R. Oui ; et elle fait présager des prix plus élevés encore, si la ligue s'étend des marchands de gros aux marchands de détail. Au mois de juillet, les épiciers de gros sont venus à Montréal et ont demandé aux raffineurs de ne pas vendre à ceux qui ne faisaient partie de leur corporation. Un des raffineurs se déclara prêt à le faire.

Par le Président :

Q. Vous ne faisiez pas partie de cette organisation alors, et vous en êtes membre maintenant ? R. On nous y a fait entrer de force en janvier dernier, après la mise à exécution du dernier règlement. D'abord, on a fait un règlement en vertu duquel nous avions à payer un huitième de centin de plus par livre, sans escompte, et à acheter nécessairement deux barils de cassonade jaune pour du sucre granulé. De plus, le marché anglais avait monté de 16 à 20 schellings, et le fret de 20 à 22. Comme il nous fallait payer 25 pour 100 au dessus de la cote en Angleterre, le sucre, rendu ici, 20

nous aurait coûté $8\frac{1}{4}$ centins. Comme vous le voyez, nous n'avions pas d'alternative, il fallait acheter le sucre ici ou n'en plus faire le commerce.

Q. Du moment que le sucre resta stationnaire ou baissa, vous avez été forcés d'entrer dans l'organisation ? R. Le premier règlement d'un quart de centin par livre aurait été suffisant s'ils avaient eu de la patience, parce qu'avec un marché en baisse, nous nous serions trouvés dans une position tellement désavantageuse avec cette différence contre nous, que nous aurions été incapables de continuer le commerce du sucre. Nous n'aurions pu acheter à moins de $7\frac{1}{4}$ centins, lorsque les membres de la corporation des épiciers auraient pu acheter ici pour 7 centins.

Par le Président :

Q. Cela n'entrave pas votre commerce, vos profits seuls en sont affectés ? R. J'ai à payer 30 centins de plus par baril, et cette augmentation devient beaucoup plus sérieuse quand vous considérez qu'en allant chez le raffineur pour acheter 500 barils de sucre granulé, j'avais de plus à en prendre 1000 de sucre jaune, ce qui faisait une différence de \$3.00 par baril. Bien que je n'eusse peut-être pas besoin de cassonade jaune, j'étais obligé d'en acheter 1,000 barils et de payer de 25 à 30 centins de plus par 100 livres et sur le jaune et sur le blanc. Nous n'avons nulle raison de douter que si le gouvernement ne s'occupe pas de cette affaire, les raffineurs viendront peut être nous dire dans un mois d'ici : Messieurs, nous ne vous vendrons plus de sucre tout si vous ne signez pas l'arrangement au sujet de cet article de commerce.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les raffineurs demandent-ils uniformément le même prix ? R. Le prix du sucre granulé est presque invariablement le même chez tous les raffineurs. Il est difficile de dire si cela dépend d'un arrangement entre eux ou non. Il est singulier que le prix du sucre blanc soit toujours le même.

Par le Président :

Q. Comment le savez-vous ? Voici le prix auquel les épiciers de gros doivent aujourd'hui vendre le sucre par lots de 15 barils, $7\frac{1}{2}$ centins. Comment savons-nous que les épiciers de gros n'ont que $\frac{3}{10}$ de centins de profit là-dessus ? R. Parce que ces prix sont fixés par les raffineurs, et le prix de vente des épiciers de gros n'est que de $\frac{3}{8}$ de centin supérieur au chiffre que les raffineurs donnent pour ce jour.

Q. Mais dans les classes où différents raffineurs donneraient différents prix, que verrait-on ? R. Ils ne le font pas.

Par M. Fisher :

Q. Il est probable qu'il existe quelque arrangement, sinon une ligne ? R. Oui.

Q. A'ors les raffineurs établissent, pratiquement partant, les prix auxquels les commerçants en détail obtiennent les sucres ? R. Oui.

Par M. Wood :

Q. Il y a un prix défini d'établi ? R. Je pense que oui. Les cotes sont quelquefois différentes, mais cela arrive de la manière suivante : Un raffineur peut coter $6\frac{1}{2}$ à Halifax et un autre 7 à Montréal, parce qu'il peut y avoir une légère différence dans le tarif du fret de Halifax à Montréal ; mais s'il y avait deux raffineries en opération à Halifax comme cela va arriver dans un mois ou deux, les prix de cette cité seraient semblables.

Q. Savez-vous s'il existe ou non quelque arrangement entre les raffineurs ? R. Je l'ignore ; mais je suis sous l'impression qu'il n'y a pas d'arrangement défini.

Q. Il y a un autre point qui n'est pas très clair pour quelques-uns d'entre nous. Quand vous dites que les épiciers de gros prennent un profit de $\frac{3}{8}$ de centin sur les ventes de 15 barils à la fois et de $\frac{1}{2}$ centin sur celles de lots moins considérables, paient-ils le fret là-dessus ? R. Oui.

Q. Supposons qu'un épicier de gros à Hamilton ou à London donne une commande pour du sucre, paie-t-il le fret de Halifax ou de Moncton à même cela ? R. Si c'est un marchand de Toronto, il paie le fret de Montréal à Toronto, présumant qu'il le met sur le chemin de fer à Montréal. (Exhibits 2 et 3.)

Le Président.—La clause regardant le fret dans l'arrangement. (Exhibit n° 1) se lit comme suit : " Les parties à cet arrangement auront le privilège de faire la livraison du sucre à tous les points où il se trouve des marchands qui achètent

directement tel sucre des fabricants, mais aucune place ne sera considérée comme un point de compétition qu'après que le secrétaire de la Corporation des Épiciers de gros de la Puissance aura donné avis à cet effet par la poste, aux divers signataires du présent arrangement."

Par M. Wood :

Q. Le chaland aurait-il le bénéfice du fret dans ce cas ? R. Non ; si une pratique de Kingston achetait du sucre à Montréal, son fret serait payé jusqu'à Kingston. Je dois dire que des cités telles qu'Ottawa, Kingston, Toronto et Hamilton, où se trouvent des maisons pouvant acheter des raffineurs en vertu des arrangements de la ligne, ont été déclarées points de compétition, et voici sur quelle base on règle la question du fret. Le prix du sucre granulé, par lots de 15 barils, livrables à Kingston ou à aucun autre de ces points de compétition est de 7 $\frac{3}{4}$ centins aujourd'hui, et le marchand de Montréal doit payer le fret à partir de Montréal, ou en d'autres termes, il vend le sucre 7 $\frac{3}{4}$ centins, livré à Kingston. Secondement, si un marchand de Montréal vend du sucre à un commerçant de Napanee, par exemple, il s'assure que le fret de Montréal à Napanee est de 20 centins par 100 livres, tandis qu'il n'est que de 14 centins de Kingston à Napanee. En conséquence le marchand de Montréal peut allouer à sa pratique de Napanee 6 centins par 100 livres, de sorte que le sucre acheté à Montréal coûtera, rendu à Napanee, le même prix que s'il eut été acheté à Kingston. Je me sers de ces noms et de ces chiffres seulement comme exemple.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous quelque télégramme ou correspondance au sujet de l'arrangement en question ? R. Non. On m'a dit que les raffineurs n'avaient aucune liaison avec la Corporation des Épiciers à ce sujet. J'ai quelques dépêches télégraphiques que j'ai reçues au commencement de l'année. La raffinerie de Moncton, par exemple, nous a télégraphié le 31 décembre, avant que nous ayons signé l'arrangement à l'égard du sucre, qu'elle nous livrerait, à Montréal, du sucre en entrepôt par le chemin de fer, aux termes ordinaires, avec 2 $\frac{1}{2}$ pour cent d'escompte, si la corporation des épiciers y consentait. (Exhibits nos 5 et 6) Cela démontre qu'il existait quelque entente entre les raffineurs et l'association et décide la question d'arrangement entre eux. J'ai su qu'on prétendait qu'il n'en existait pas et c'est pourquoi j'ai mis ces télégrammes dans ma poche.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. J'ai entendu soutenir que les raffineurs n'étaient pas membres de la ligue ; qu'il y avait simplement une entente entre les raffineurs et la Corporation des Épiciers ? R. Les raffineurs seuls pourraient donner des informations là-dessus. L'impression peut généralement exister parce que les cotes sont habituellement les mêmes.

Par M. Flynn :

Q. Connaissez-vous les prix des raffineries de Halifax, Montréal et Moncton ? Varient-ils ? Quelle en est la différence ? Les cotes sont-elles les mêmes à Montréal et à Halifax ? R. Elles ne le sont pas invariablement. Je crois que les arrangements qui ont pu exister entre les raffineries ont été temporaires. Ils ont généralement été trouvés impraticables ; mais il en a été fait de temps à autre. Dans les intervalles, il y a eu des occasions où nous pouvions acheter le sucre à $\frac{1}{4}$ de centin meilleur marché à Halifax qu'à Montréal ; mais, règle générale, les prix sont les mêmes.

Par le Président :

Q. Que coûte le fret entre Halifax et Montréal ? R. Vingt centins, je veux dire qu'on alloue cela pour le fret, bien entendu.

Par M. Fisher :

Q. Il peut se faire aussi que, dans ces circonstances, l'épicier d'Halifax ne puisse pas acheter à la raffinerie de cette cité au même prix que vous le pourriez ? R. Peut-être que non.

Q. Ainsi vous pouvez acheter à la raffinerie de Halifax à un peu meilleur marché qu'aux raffineries de Montréal ; vous ne voudriez pas dire nécessairement que les gens de la Nouvelle-Ecosse pourraient acheter à meilleur marché ? R. Le raffineur de

Halifax vend à plus bas prix à Montréal qu'il ne le fait sur le marché local, pour faire la compétition à nos raffineries de Montréal.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Cette question affecte-t-elle le cas actuel? R. Oui.

Par le Président :

Q. (Lisant le télégramme) " Nous expédierons tel que demandé si vous acceptez notre prix pour tous envois sans les 2½ pour 100 d'escompte jusqu'à consentement de l'association, télégraphiez réponse. Cie de raffinage de sucre de Moncton." (Exh. 6.) Elle demande le même prix moins les 2½ pour 100 d'escompte? R. Oui. Ceci règle la question de l'arrangement entre les raffineries et la Corporation des Epiciers. Cette Cie ne pouvait me donner l'escompte sans le consentement de l'association.

Q. Le prix était exactement le même que si elle eût été vendu à un membre de l'association, sauf qu'elle n'allouait pas les 2½ pour 100 avant d'avoir obtenu le consentement de la Corporation des Epiciers? R. Je pense que dans ce cas, la raffinerie de Moncton abrogeait une partie de l'arrangement qu'elle avait fait. On peut le supposer à la lecture du télégramme, mais je n'ai pas le moyen de m'assurer s'il en était ainsi ou non. Il s'agissait du sucre jaune. Je ne sais pas à quel prix elle le vendait aux membres de l'association; en même temps, ce n'était pas du sucre blanc. Je ne pourrais dire, d'après cette dépêche, combien elle vendait ce sucre jaune.

Q. Vous pourriez, cependant, vous en former une idée assez juste par le prix que demandait votre voisin pour ce même sucre? R. Pas s'il s'agissait d'un lot de 1,000 barils. Nous aurions peut-être pu acheter 1,000 barils à meilleur marché considérablement que nous aurions payé pour 100 par exemple. Je vous montre ce télégramme dans le but de l'opposer à l'assertion que les raffineurs ne sont pas liés avec la Corporation des Epiciers.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quel remède pratique pouvez-vous suggérer contre cela? R. Le gouvernement devrait tout simplement notifier très clairement les raffineurs de cesser tous rapports avec la ligue, sans quoi il réduirait les droits de manière à rendre possible l'importation des sucres étrangers; les mettre simplement dans l'alternative de prendre la position qui leur convient en se retirant de la ligue, ou de subir les conséquences d'une réduction des droits de douane.

Par le Président :

Q. Vous pensez qu'il n'y a pas d'autre remède? R. Je ne le pense pas.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Cela affecterait-il succinément la ligue de la Corporation des Epiciers? R. Peut-être que oui et peut-être que non.

Par le Président :

Q. Comment cela affecterait-il la Corporation des Epiciers. Ils pourraient encore former des ligues. Ils ne sont pas des fabricants et vous dites que ce sont eux qui ont le plus péché dans toute cette affaire. Ils pourraient encore se liguier dans le but de maintenir le prix du sucre élevé pour le commerçant en détail? R. Ils ne le pourraient pas, attendu qu'ils seraient incapables de former une ligue sans l'aide des raffineurs.

Q. Nous avons des cas d'autres ligues qui se maintiennent sans l'aide des fabricants canadiens? R. Je ne pense pas.

Q. Pour le charbon, par exemple? R. Oui, pour le charbon, cela se pourrait.

Q. Nous n'avons pas pour cet article de fabricants canadiens? R. Le charbon n'est pas produit ici, bien entendu.

Q. Avec le sucre étranger et les droits sur ce sucre abolis, vous auriez un cas exactement semblable à celui du charbon? R. Je pense que les raffineurs accepteraient la proposition et sortiraient de la ligue avec plaisir. Ils ont commis une erreur en y entrant.

Par M. Wood, (Westmoreland) :

Q. Comment cela affecterait-il la ligue formée au sujet de la farine d'avoine? R. Je ne connais rien de cette union.

Par le Président :

Q. Vous dites qu'il y a d'autres lignes en épicerie entre le fabricant et le commerçant ici en Canada, nommez donc les articles ? R. Il en existe en fait de prendre à boulangier ainsi qu'au sujet des allumettes chimiques d'Eddy.

Q. Les fabricants de poudre à boulangier fixent aussi les prix ? R. Non, McLaren, de Montréal, est le seul fabricant de la poudre à boulangier, dite "Cook's Friend." Ce n'est rien qu'un arrangement réglant la manière d'acheter dans chaque cas.

Q. Alors vous vous opposez à la ligue concernant le sucre, pour soutenir un principe, et vous ne vous objectez pas à celle qui contrôle la poudre dite "Cook's Friend" d'après le même principe, simplement parce qu'il s'agit d'une matière moins sérieuse ? R. Parce que c'est une simple entente au sujet du prix. Le consommateur qui achète une livre de poudre en a pour longtemps. Cela ne nous affecte pas autant que l'augmentation que nous payons pour le sucre pendant une semaine.

Par M. Gillmor :

Q. Comme question de principes ? R. Je ne discute pas le principe.

Par le Président :

Q. Je pensais que vous vous opposiez à la ligue au sujet du sucre purement par principe ? R. Par principe commercial.

Q. Et bien, même sur ce principe, ne faites-vous pas plus de profit en faisant partie de la ligue qu'en y restant étranger ? R. Je prétends qu'il est mieux de ne pas en faire partie, c'est pourquoi je m'objecte à ne pas y entrer.

Q. Elle vous assure un profit ? R. Il peut m'être avantageux de faire le commerce de sucre sans profit ; et s'il me plaît de faire présent d'un baril de sucre à mes amis, je devrais être parfaitement libre de le faire. Je réclame la liberté de vendre mes marchandises aux prix qui me conviendront, tant que je suis capable d'en payer l'achat.

Q. Nommez les autres ligues ? R. C'est la seule dont je me suis rappelé. Je pense qu'il y en a une aussi au sujet des marinades, mais je ne m'occupe pas de cet article du tout.

Q. Et pour le tabac ? R. Oui.

Q. Et encore ? R. Je ne fait pas partie de la ligue sur le tabac. Je vends simplement aux prix de la ligue. Nous n'osons pas faire autrement.

Q. Vous consentez à vendre à une avance de 4 centins sur la liste de prix ? R. Nous n'avons pas consenti. Nous n'avons signé aucun arrangement concernant le tabac, mais les membres de la Corporation des Epiciers savent tous que les fabricants cesseraient immédiatement de fournir du tabac à ceux qui ne se conformeraient pas à cette règle.

Q. Vous ne vendez jamais à moins de 4 centins d'avance sur la liste ? R. Je ne l'ai pas fait.

Par M. McKay :

Q. Vous ne vous êtes pas opposé publiquement à cette ligue au sujet du tabac ? R. Non, mon-jour.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Le remède que vous proposez pourrait-il s'appliquer au tabac ? R. Il serait assez peu convenable de traiter les fabricants de tabac de la même manière. Nous n'avons pas formé de ligue.

Par le Président :

Q. Tous les tabacs sont-ils régis par le même arrangement qui vous engage à vendre à une avance de 4 centins. Pour les tabacs noirs, Macdonald contrôle le marché ? R. En grande partie ; oui.

Q. Ce règlement ne s'applique-t-il pas aussi aux autres tabacs ? Les commerçants vous pressent-ils beaucoup d'acheter ? Le nouveau fabricant de Toronto, McAlpine, par exemple ? R. Je n'ai jamais fait cette question. Mais je ne pense pas qu'ils nous vendraient leur marchandise, s'ils supposaient que nous la revendrions au dessous du prix de la Corporation des Epiciers.

Q. Ils appartiennent à l'association alors ? R. Non, ils n'en font pas partie, mais l'association vend leurs tabacs à une avance fixe.

Q. La corporation règle cette manière et contrôle le raffineur et le fabricant comme elle contrôle le raffineur de sucre, et c'est encore elle qui vous prive des marchandises dont vous avez besoin ? R. Je ne suis pas exactement au fait du système suivi, mais j'en connais le résultat.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. En pratique, le résultat est le même ? R. Oui, pratiquement le même.

Q. Pourrait-on appliquer dans le cas du tabac le remède que vous suggérez pour le sucre ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Est-ce le seul moyen que vous ayez à suggérer ? R. C'est le seul ; ou bien qu'il soit passé une loi statuant qu'une ligue semblable est une conspiration ; j'ai déjà eu une opinion légale m'informant que c'est le cas, mais on sait que les opinions diffèrent ; toutefois, il me semble que si une telle loi définissait clairement qu'un arrangement tel que celui qui existe entre les marchands et les raffineurs constitue une conspiration et qu'un marchand, lésé par une telle ligue, aurait droit d'action en vertu de cette loi, on aurait un remède efficace.

Q. Pensez-vous que cela ferait disparaître le mal dont vous vous plaignez ? R. Cela remédierait à la difficulté au sujet du sucre en moins de 24 heures, je crois.

Q. Vous nous diez tantôt qu'il vaudrait mieux réduire les droits de douane ? R. Cela serait mieux ; vous me permettrez peut-être de changer d'opinion, comme le quaker.

Par M. Fisher :

Q. Si je vous comprends bien, vous voudriez faire passer une loi en vertu de laquelle une coalition sous forme d'arrangement entre le marchand de gros et le fabricant serait une conspiration, mais n'en serait plus une si l'arrangement n'existait qu'entre les marchands de gros ? R. Je ne parlais pas de cela du tout.

Q. Si j'ai bien compris M. Lightbound, il y a quelques instants, il ne voyait pas le moindre mal à ce que les marchands de gros s'arrangeassent entre eux pour fixer un prix quelconque ? R. Tant que ces marchands ont la même opinion, mais lorsqu'ils s'imposent et viennent vous dire : " Si vous ne vous conformez pas à nos arrangements vous aurez à quitter le commerce "—c'est le but de ces arrangements—c'est simplement essayer de nous faire entrer de force dans la ligue ou de nous chasser du commerce.

Par le Président :

Q. Vous nous avez dit que les seuls autres arrangements auxquels vous avez souscrit sont ceux concernant la poudre à boulanger, appelée "*Cook's Friend*," les allumettes d'Eddy et les tabacs canadiens ? R. J'ai dit aussi que je n'avais pas signé d'arrangement au sujet du tabac, qu'il se vendait à prix fixe, et qu'en vendant autrement on n'en pourrait plus avoir.

Q. En pratique c'est la même chose ? R. Oui, cela produit le même résultat, en pratique.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous signé un arrangement au sujet des allumettes et de la poudre à pâtisserie ? R. Nous avons été obligés de le faire. J'ai reçu avis de MM. H. A. Nelson et Fils, agents d'Eddy à Montréal, que nous ne pourrions plus avoir d'allumettes sans cela, et nous avons dû signer l'arrangement.

Q. Quant au tabac, si, en aucun temps, il eût plu à la ligue des commerçants de gros de vous dire que vous deviez signer l'arrangement, il vous aurait fallu le faire ? R. Oui, je l'aurais fait si le fabricant avait pris la même position que l'association.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quel est le profit sur les allumettes chimiques ? R. Il y a une échelle de profits. Je pense que sur tout lots de moins de cinq caisses, le profit est de 50 centins par caisse, et pour ceux de plus de cinq caisses il est de 25 centins par caisse.

Q. Quel pourcentage environ cela donne-t-il ? R. De 8 à 10 pour 100, environ.

Par M. Guillet :

Q. Les fabricants règlent ces prix ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Comment regardez-vous cela, est-ce un profit raisonnable ou élevé ? R. C'est un assez bon profit que 10 pour cent pour des épiciers.

Par le Président :

Q. Combien payez-vous une caisse d'allumettes ? R. Quelquefois \$2.00 et quelquefois \$3.00. Collos d'Eddy, si je me rappelle bien, coûtent de \$2.50 à \$3.00 la caisse ; c'est le prix coûtant.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Comment pourriez-vous remédier à cela ? Vous considérez cela comme un grief, n'est-ce pas ? R. Pas aussi sérieux que pour le sucre.

Q. Le même principe ne se trouve-t-il pas affecté, la loi applicable dans un cas ne le serait-elle pas dans l'autre ? On m'informe que vous commerciez sur les allumettes ? R. J'ai dit que je m'objectais à cela par principe commercial. Monsieur en fait un principe moral ; c'est d'un principe commercial qu'il s'agit ici, et c'est en cela que la ligue au sujet du sucre me blesse.

Q. Je ne parlais pas du côté moral de la question. J'avais en vue le principe commercial seulement. Je voulais comparer entre elles la fabrication du sucre et celle du tabac, et je vous ai demandé si le remède applicable dans le cas du sucre l'était également dans celui du tabac, et si l'un était un grief dans le même sens que l'autre ? R. L'un des cas n'est pas un grief dans le même sens que l'autre, pour cette raison que dans des affaires limitées comme les nôtres, il nous passe cependant par les mains pour une valeur de \$100,000 ou \$400,000 de sucre par année, tandis que le chiffre de nos transactions dans les autres articles soumis à l'action des ligues, y compris le tabac, ne s'élève probablement qu'à \$3,000 ou \$4,000 et n'atteint certainement pas \$10,000 dans la même période.

Par M. McKay :

Q. La question du sucre est une affaire plus sérieuse ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Dans un cas, les affaires se trouvent considérablement affectées, et dans l'autre elles le sont à peine ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Et tout cela n'affecte que des principes commerciaux ? R. Oui.

Q. Le même remède ne serait-il pas en principe applicable aux autres articles ? R. Peut-être que oui et peut-être que non ; je ne crois pas qu'il nous soit possible d'importer des allumettes de l'étranger à aussi bon marché qu'elles nous coûtent ici. Les allumettes coûtent moins en Canada que dans tout autre pays.

Q. Alors un tarif protecteur sur les allumettes n'en affecte pas le prix ? R. Non.

Q. Le profit sur les allumettes est de 20 pour cent, mais par petits lots il n'est que de 10 pour cent ?

Par le Président :

Q. Vous avez dit, je pense, que le profit sur une caisse était de 50 centins, équivalant à 20 pour cent ? R. Il est de 25 à 50 centins par caisse, je parle ici des arrangements définis sur les allumettes d'Eddy—\$2.50 à \$3 par caisse.

Q. Vous faites 50 centins sur une de ces caisses ? R. Oui.

Q. Vingt pour cent sur les allumettes et cinq pour cent seulement sur les sucres ? R. Cela peut-être le cas. Mais les allumettes que nous vendons dans l'année ne sont pas grand'chose dans le chiffre de nos affaires. Le sucre représente peut-être un tiers du trafic d'un épicier de gros. Nous nous objectons aux règlements de la ligue pour plusieurs raisons, mais surtout parce que nous réclamons le droit de vendre le sucre au prix qui nous convient. Il n'est pas juste que cette ligue nous oblige à vendre à un certain prix.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. La raison, M. Lightbound, si je vous comprends bien, c'est que la réduction des droits sur les allumettes n'affecterait pas les principes dont vous parlez. Vous ne pouvez pas importer les allumettes ? R. Je ne pense pas que nous devrions les importer ou essayer de le faire. C'est une bagatelle. Nous n'en vendrions pas assez pour nous engager à prendre ce trouble.

Q. En supposant que les droits sur le sucre seraient réduits, cela empêcherait-il nécessairement les raffineurs de faire quelque arrangement avec la Corporation des Épiciers ou les épiciers de gros ? R. Non, mais cela mettrait les raffineurs dans une position très sérieuse.

Q. Comment ? R. Si, avec un tarif de douane de \$1.50 par 100 livres, 35 pour 100 *ad valorem* et $7\frac{1}{2}$ pour 100 sur le total des droits, nous pouvions l'an dernier importer du sucre, faire concurrence aux prix des raffineries, et rester en dehors de la ligne, nous aurions beau jeu si les droits étaient moins élevés.

Q. Les raffineurs ne pourraient-ils pas, quels que soient les droits, se liguer et obtenir des épiciers de gros le montant du profit ou de la protection que les droits leur donneraient ? R. Non, puisque nous pourrions importer du sucre étranger et empêcher cela.

Q. Si les droits ne leur donnaient aucune protection du tout, ils pourraient se liguer et faire le même profit que la protection leur donnait jusqu'à ce moment ? R. Jusqu'à ce point. Si nous pouvions leur faire la compétition avec ces droits élevés, la chose serait bien plus aisée avec droits réduits.

Q. Alors, si je vous comprends, ce principe imposerait au gouvernement la nécessité, en arrangeant convenablement les droits, de déterminer quel profit les raffineurs devraient faire ? R. Je ne vois pas précisément qu'il en soit ainsi.

Q. Enfin, le gouvernement devrait déterminer le point où les sucres étrangers pourraient être importés et faire concurrence aux sucres de fabrication canadienne ? R. Je suppose que le gouvernement a la prétention d'avoir fait cela déjà.

Q. Le remède que vous suggérez, c'est-à-dire l'ajustement du tarif, imposerait au gouvernement la nécessité de faire cela et de décider le point où il croirait le profit des raffineurs raisonnable ? R. Le gouvernement a fait cela déjà, je suppose, lorsqu'il a fixé les droits à $1\frac{1}{2}$ centin par livre, avec 35 pour 100 *ad valorem* et $7\frac{1}{2}$ pour 100 sur le total des droits. Il a jugé cela nécessaire à l'existence des raffineries dans ce pays.

Q. Cela se peut, mais cela ne fixe pas nécessairement les profits des raffineurs, comme je comprends la chose. Le gouvernement a décidé que, pour différentes raisons, il était nécessaire d'imposer des droits protecteurs élevés afin que le raffinage du sucre eut lieu au Canada. Savez-vous quelles primes sont payées en Allemagne et en France sur les sucres raffinés ? Q. Quelque chose comme $2\frac{1}{2}$ centins la livre.

Q. Sur les sucres raffinés pour l'exportation ? R. Environ cela.

Par M. Fisher :

Q. La prime à l'exportation. Quelle est la prime à l'exportation aux Etats-Unis ? R. La prime aux Etats est de \$2.40.

Par M. Wood, (Westmoreland) :

Q. Un drawback ? R. Oui, je ne peux dire si ce drawback représente exactement les droits imposés à l'entrée des matériaux bruts, ou s'il constitue une prime ou non. Je comprends qu'il constitue une prime de 20 centins par 100 livres. Je ne donne pas là une opinion personnelle, mais c'est l'impression généralement répandue.

Q. Savez-vous si récemment ces primes ont été réduites en France et en Allemagne ? R. Je l'ignore.

Q. On m'informe qu'elles sont moins élevées maintenant qu'elles ne l'étaient en 1887 ? R. Je ne le sais pas.

Q. Êtes-vous prêt à nous dire quelle réduction des droits devrait être faite aujourd'hui pour accomplir l'objet dont vous parlez ? R. Non, je suis trop modeste pour cela. Je laisse aux législatures le soin de la déterminer.

Q. Les législatures sont anxieuses d'obtenir des informations d'hommes pratiques, parce que réellement nous n'avons pas les données requises ; moi, du moins, je ne les ai pas. Supposons que les droits soient réduits aujourd'hui au point dont vous parlez ? R. Je n'ai indiqué aucun point.

Q. J'ai compris que vous disiez que le moyen de remédier à ceci, était de réduire les droits au point de rendre possible l'importation en ce pays des sucres étrangers, et d'empêcher les raffineurs de faire un trop grand profit. Vous n'avez pas dit, je crois, quel devait être ce profit. Supposons que cela soit fait aujourd'hui, et que le

taux aux Etats-Unis, en France ou en Allemagne—c'est-à-dire le droit d'exportation ou le drawback sur le sucre exporté—soit changé de manière à rendre la prime plus forte ou plus légère, quel effet cela produirait-il ? R. Je ne comprends pas bien votre question.

Q. Supposons qu'avec les tarifs actuels aux Etats-Unis, en France et en Allemagne, notre propre tarif soit ajusté de manière à permettre l'importation des sucres étrangers aujourd'hui, est-ce qu'un changement dans les droits d'exportation de ces pays ne nécessiterait pas un changement dans notre propre tarif ? R. Afin de les faire correspondre ?

Q. Oui. Il nous faudrait remanier notre tarif à chaque fois que le droit d'exportation serait changé dans les autres pays ? R. Vous pouvez être appelés à faire la même chose avec le tarif actuel.

Q. Si le tarif actuel a été plus élevé qu'il n'était nécessaire pour empêcher l'entrée du sucre étranger en ce pays, n'était-ce pas dû au fait qu'on l'avait établi lorsque les primes étaient plus fortes dans ces pays ? R. Non.

Q. Est-ce que cela changerait la condition relative des choses ? R. Non, puisque nous importions, l'an dernier, de l'Angleterre où il n'y avait aucun drawback du tout, ni droit d'exportation ni drawback. Je ne vois pas comment ceci affecte le cas, parce que votre tarif est toujours sujet à changer par suite de la modification des droits dans les autres pays. Si aux Etats-Unis on changeait les droits imposés sur le tabac, vous seriez obligés de faire un changement correspondant en ce pays.

Par M. Guillet :

Q. Le sucre dont se servent les raffineries de Glasgow est du sucre de betterave qui recevait une prime ? R. Jusqu'à un certain point, je pense qu'on le mélange.

Par le Président :

Q. Ce sucre de Glasgow n'est donc pas un sucre de canne pur ? R. Je n'ai certainement pas dit cela.

Q. J'ai compris que c'était ce que vous disiez à M. Guillet ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Les raffineurs se servent-ils du sucre de betterave pour la fabrication du sucre granulé ? R. Je pense qu'ils le mélangent. Un raffineur seul pourrait vous dire cela. Je crois qu'il contient un léger pourcentage de sucre de canne.

Q. Ce pourcentage de dépasse pas 20 pour cent, n'est-ce pas ? R. Je ne sais pas

Par le Président :

Q. Quel est le prix coûtant de sucre écossais, rendu à Montréal ? R. M. Mathewson pourrait, sans doute, vous dire cela plus exactement que moi ; je pense qu'il coûte environ 7½ centins la livre.

Par M. Fisher :

Q. Combien vaut-il à Glasgow ? R. Dix sept schellings.

Q. Trois centins et demie la livre ? R. Et 7½ centins ici.

Par le Président :

Q. Quel est le coût du sucre granulé aujourd'hui à Montréal ? R. Sept centins, moins 2½ pour cent d'escompte alloué à ceux qui appartiennent à la ligue. (Exhibits 2 et 3.)

Par M. Boyle :

Q. Dix-sept schollings pas 112 livres ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Le prix du sucre granulé aujourd'hui est de 7 centins la livre, moins deux et demi pour cent d'escompte ? R. Oui.

Il n'y a pas d'escompte pour le sucre importé ? R. Non ; vous pouvez avoir l'escompte en Ecosse, si vous achetez le sucre à 17 schellings.

Par M. Boyle :

Q. M. Lightbound, vous dites que vous ne pensez pas qu'il existe de ligue entre les raffineurs quant aux prix ? R. A présent, non, je le pense pas.

Q. Vous avez montré ici un télégramme de la raffinerie de Moncton, qui, en réalité était une proposition d'expédier du sucre à certains prix, pourvu que la Corporation des Epiciers y consentit ? R. Oui, à allouer un certain escompte.

Q. Le consentement de toute l'association était nécessaire ? Il y a eu deux dépêches télégraphiques, je crois ? R. Les deux étaient presque absolument semblables. C'était simplement pour prouver les rapports qui existent entre les raffineurs et la Corporation des Épiciers. (Exhibits 5 et 6.)

Par M. Fisher :

Q. Vous ne pouviez avoir le sucre sans le consentement de l'association ? R. Je ne pouvais pas avoir l'escompte.

Par M. Boyle :

Q. Cette ligue ne comprend absolument que les épiciers de gros ? R. Les épiciers de gros et les raffineurs.

Q. Les épiciers de gros n'ont-ils pas tenu les raffineurs sous une verge de fer ? R. Vous pouvez appeler la chose comme vous le voudrez. A la fin cela revient au même. Les raffineurs ne veulent pas nous vendre de sucre. Cela est prouvé par le télégramme et par le fait que les raffineurs ont la liste des membres de la ligue dans leur bureau.

Q. Mais il paraît que pendant que les raffineurs n'ont pas de prix fixe pour leur sucre, les épiciers de gros, eux, ont un prix de vente fixe. La raffinerie de Moncton paraissait désirer faire des affaires avec vous, n'est-ce pas ? R. Sans restriction.

Q. Avec l'assentiment des épiciers de gros. Ils se laissent mettre dans cette position parce que ces épiciers peuvent les boycotter. Tandis que d'un côté les épiciers de gros dictent des termes aux épiciers en détail, ils imposent leurs conditions de l'autre côté aux raffineurs ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Les raffineurs sont entrés dans la corporation pour la même raison que M. Lightbound ? R. Non pas dans la Corporation des Épiciers. Ils ont simplement souscrit aux arrangements de la ligue.

Par M. Boyle :

Q. Contraints, jusqu'à un certain point, d'agir ainsi par la Corporation des Épiciers ? R. Ils ont été forcés d'y entrer.

Par le Président :

Q. Les épiciers ont exercé leur pression sur les raffineurs ? R. Les raffineurs ont probablement été contraints individuellement ; mais leur position, d'abord, était excellente. Ils auraient pu dire : "Messieurs, nous ne pouvons pas faire cela." Que pouvaient faire les épiciers ? Ils leur était impossible de se procurer du sucre nulle part ailleurs.

Par M. Flynn :

Q. Ont-ils dicté des termes aux raffineurs ? R. Chaque vendredi, comme on m'en a informé, le secrétaire de la corporation se rend au bureau de la raffinerie et demande : "Quel est votre prix aujourd'hui pour le sucre granulé ?" et si on lui répond sept centins, il fait passer ce chiffre comme le prix, avec une augmentation de $\frac{2}{3}$ de centin pour ceux qui ne sont pas membres de la corporation des épiciers.

Par M. McDougall (Pictou) :

Q. Quant à ces coalitions, connaissez-vous quelque pays où il ait été déclaré que fixer les prix de cette manière constituait une conspiration ? R. On m'a informé qu'un cas avait été porté en cour aux États-Unis, il y a un an ou deux ans, et que la cour avait décidé que c'était une conspiration ; mais je ne connais pas les circonstances particulières de cette affaire. Je n'ai pas poussé la chose aussi loin que cela parce que j'ai su qu'il me faudrait porter l'affaire en cour criminelle, et je ne désirais pas faire cela. La plupart de ces messieurs, quoique je diffère d'opinion avec eux à ce sujet, sont mes amis, et nous ne voulons pas les traduire en cour criminelle, si cela peut être évité.

Par M. McKay :

Q. Il résulte de ce que vous nous avez dit que la Corporation des Épiciers a réussi à faire en sorte que les épiciers de gros obtiennent un profit n'excédant pas 5 pour cent sur le sucre ? R. Sur un marché régulier et stable.

Q. Vous ne faites pas d'objection aux prix, mais seulement au principe qui vous force à entrer dans cette association ? R. Oui ; c'est une affaire d'opinion si 5 pour

cent est un profit trop fort ou non. Rien, cependant, n'empêche cette association de doubler l'augmentation que nous payons aujourd'hui. Rien n'empêche ces ligues, qui se contentent aujourd'hui d'un profit de 5 pour cent sur le sucre, de trouver que 15 pour cent ne soit pas un profit suffisant l'année prochaine.

Par M. Fisher :

Q. Et il n'y a rien non plus qui les empêche de faire un semblable arrangement avec les épiciers en détail? R. Ils pourraient le faire.

Q. N'est-ce pas parce que vous et M. Mathewson êtes restés en dehors de l'association que quelques-uns de ces commerçants en détail ont pu se procurer leur approvisionnement? R. Oui, jusqu'à un certain point.

J. A. MATHEWSON est assourmenté.

Par le Président :

Q. Veuillez donc nous faire l'exposé des faits que vous connaissez au sujet de la coalition formée pour le commerce du sucre? R. Cette coalition telle qu'elle existe aujourd'hui, a pris son origine dans la corporation des épiciers. C'est Montréal qui a vu ses commencements; elle fut connue d'abord sous le nom d'Association des Epiciers de Gros, je crois, car je n'en ai jamais fait partie, et elle avait son siège à Montréal. De cette cité, elle s'étendit en diverses parties du pays, comme vous le verrez par la liste que vous avez en mains, et s'établit à London, Hamilton, Brantford et autres; sept à huit places en tout. Ces corporations ou associations—elles sont appelées corporations dans l'ouest—par l'esprit qui les anime, n'en forment qu'une seule, pratiquement parlant. Je m'objecterai toujours positivement à de telles associations. Elles sont mauvaises en principe, et tout d'abord, je refusai absolument d'avoir aucun rapport avec elles. La raison en est claire dans mon esprit. On m'engagea par des discours mielleux et persuasifs à faire partie de l'association de Montréal, mais j'ai cru alors que je n'avais rien à faire dans cette galère et je suis encore du même avis, parce que je prétends avoir le droit de conduire mes affaires comme bon me semble. Je vous expliquerai, si vous me le permettez, pourquoi je me suis objecté à cette ligue dès son origine. Je puis, peut-être, différer d'opinion, en cette matière, avec quelques autres personnes. C'est une association d'épiciers de gros. Mes objections sont basées sur trois articles de ses règlements, les articles 15 et 16 (Exhibit 7) des règlements primitifs, et l'article 6 de la série de résolutions subséquentes. J'approuve les premiers articles jusqu'à 15 et 16, parce qu'ils n'énoncent, en substance, que des principes contre le-quels je n'ai pas d'objection, c'est à dire de former une association pour le bien général. L'art. 15 dit: Qu'à l'assemblée annuelle, il sera élu, au scrutin de ballottage, un comité de trois membres qui devra servir un an, et dont le devoir sera de reviser et fixer, pour tout article de marchandise, le prix minimum de vente qui pourra avoir été adopté à l'unanimité par l'association, et qu'à chaque fois qu'il se produira un changement dans la liste régulière de prix des fabricants ou producteurs, il sera de son devoir de donner avis de tel nouveau prix à chaque membre de l'association de la manière qu'il jugera convenable."

L'article 16 se lit comme suit:—

"Tout maison commerciale ou tout marchand appartenant à cette association, qui vendra les articles désignés, ou les laissera vendre à meilleur marché que le prix fixé par le comité, sera rapporté au comité d'arbitrage, et sur preuve du fait à la satisfaction du comité, le dit associé sera expulsé de la société par une majorité des voix à toute assemblée régulière; un vote de censure sera inscrit aux registres et il en sera donné avis à tous les fabricants des articles en question."

L'association est une société secrète, car les règlements disent (Exhibit 7):— "Les membres de cette association sont tenus sur l'honneur, de garder strictement secrète toute affaire de l'association." Voici ce qu'était l'association il y a quatre ans, et j'ai raison de croire que les autres sont substantiellement de même nature, avec la seule différence qu'elles portent le nom de corporations, tandis que celle de Montréal s'appelle une association. C'est pratiquement la même chose; l'autorité centrale est à Toronto. C'est l'opinion que je me suis formée de la chose d'après

les renseignements que j'ai acquis de différentes sources, bien entendu. Cette Corporation de la Puissance a commencé ses opérations sur d'autres articles de commerce. L'huile de pétrole a attiré son attention en premier lieu. D'abord, ses membres ou agrégés devaient vendre certain nombre de barils à certain prix, et tel autre nombre à tel autre prix, et livrer certaine quantité; mais la ligue fut dissoute bientôt et disparut. On nous disait formellement, si nous refusions de signer l'arrangement: "Bien, la position va devenir joliment chaude pour vous, vous ne pourrez vous procurer de marchandise nulle part." Nous avons, cependant, manœuvré de manière à nous approvisionner sans interruption. Nous avons réussi à trouver du sucre malgré tous les arrangements pris et mis à exécution pour nous empêcher d'en avoir. De plus, je suis depuis longtemps dans le commerce, depuis plus longtemps qu'aucun de ces messieurs qui sont venus me solliciter, et le fait de me voir placé ainsi à la discrétion d'aucun comité auquel il plairait de venir me dire, chez moi: "Nous allons établir le prix de cet article et insister sur ce que ces articles soient vendus à tel ou tel prix," a été une des raisons qui m'ont le plus fortement porté à m'opposer à ces ligues. Je m'étais formé l'opinion que cela était mal; et ma longue expérience me faisait aussi comprendre que ces sortes de choses n'aboutissent jamais à rien de bon. Il a toujours été possible de les faire échouer dans leurs projets.

Par M. Landry :

Q. Vous ne craigniez pas que cela ne vous fût moins profitable? R. Nous courions le risque de nous voir entièrement privés du commerce de ces articles.

Q. Aviez-vous quelque raison de croire que les actes de ce comité pourraient aucunement diminuer vos profits? R. Je ne me suis nullement arrêté à cela; j'ai pensé que c'était une question de bien ou de mal.

Q. Le but de ces ligues était d'augmenter les profits? R. Je suppose que c'était le but; mais je voulais conduire mes affaires à ma guise. La chose est absolument mauvaise en soi. Ceci, cependant, s'est continué et nous avons été fatigués, ennuyés et tracassés depuis cette époque par tous les obstacles qu'il a été possible de mettre au commerce de diverses marchandises. Malgré cela, nous avons pu, avec l'aide de la divine providence, triompher de toutes ces manœuvres et continuer nos affaires; mais on a mis le comble à l'outrage dans la question des sucres. Dans la discussion de cette matière, on nous a demandé: "N'y a-t-il rien à faire?" Comme marchand, je ne puis, bien entendu, m'objecter honorablement à ce que quelque chose soit fait, pourvu que cela soit honorable. Nous pouvions vendre honorablement du sucre. Je vois, cependant, de très graves raisons pour qu'on s'objecte à ce qu'un comité secret choisisse certains articles, et décide que ceux qui ne consentiront pas à former une union pour maintenir le prix de ces articles, seront boycottés et soumis à des tracassés et à des pénalités par la plus indigne inquisition que le Canada ait jamais vue. Cette ligue des commerçants de sucre est la plus grande conspiration qui s'est vue en Canada. D'abord, on nous a accordé un certain temps pour nous décider à signer ces papiers qui, comme M. Lightbound nous l'a dit, devaient être signés vers la fin d'avril. Nous avons refusé de le faire, et nous avons eu alors la visite de plusieurs personnages distingués et venant de loin. Ces messieurs étrangers sont venus pour nous pressurer à Montréal, ils ont parcouru la cité et recueilli des signatures, entre autres, celle de certaines personnes qui faisaient le commerce du détail. Ces noms paraissent parmi les premières signatures, mais vous voyez par ceci (exhibit n^o 1) qu'ils sont biffés maintenant. On s'en est servi comme d'instruments pour arriver à cet outrageux arrangement, et quand on en a plus eu besoin, on les a mis de côté, à leur chagrin et à leur détriment. Voilà quelle est la position. La ligue, comme vous l'a dit M. Lightbound, avec vérité, a commencé par le sucre blanc raffiné, ou le sucre raffiné dur, ou ce que vous voudrez l'appeler pour le distinguer des sucres jaunes. Elle imposa, comme vous le voyez par ces documents, une augmentation d'un quart de centin à tous ceux qui avaient refusé de signer l'arrangement; un quart de centin sur tous les sucres raffinés.

Q. Sont-ce les raffineurs ou les épiciers de gros qui ont fait cela? R. Je ne suis pas dans le secret, car c'est une chose secrète. Ils ont fait cela entre eux. Comme des voleurs, ils s'en défendent les uns et les autres; mais nous avons eu, tout de

même, à payer notre argent, et je voudrais ravoir le mien. Je voudrais qu'on me le rende de la manière dont il est fait mention dans le Bon Livre: "Si quelqu'un a causé du tort, qu'il rende quatre fois la valeur."

Par le Président :

Q. Ce serait un bon profit? R. Cela ne serait que juste de la part d'un homme qui fait une telle chose. Cet argent a été payé depuis mai jusqu'à juillet. Voici les factures. La première est du 21 mai; nous avions fait un approvisionnement considérable d'avance. La première facture est petite. En voici une, en juin, pour \$2,235 de sucre granulé, sur lequel nous avons payé un quart de centin de plus que ceux qui avaient signé l'arrangement. En voici une autre de \$2,215, et on ne nous a pas remis cet argent que j'aimerais beaucoup à avoir. Ces comptes ont été payés ainsi jusqu'en juillet. En voici un autre de \$1,508, et ainsi de suite. Nous avons dû nous soumettre à cette perte, sans rien dire mais n'en pensant pas moins. Il me semble qu'une restitution au quadruple ne serait pas une mauvaise idée, et je pense que c'est une disgrâce pour le pays, une disgrâce pour le gouvernement qui permet cela, que de laisser traiter ainsi dans une colonie anglaise un sujet anglais qui y réside depuis 50 ans. Je considère la ligue, sans aucune hésitation, comme une conspiration des plus illégales et des plus outrageantes. Ces messieurs de l'ouest se bornèrent à une visite à Montréal et s'ouvrirent aux raffineurs. Ils se joignirent aux raffineurs, n'oubliez pas ceci. A la fin de juin ou le 6 juillet, la ligue atteignit le comble de ses exactions. Voyant que nous demeurions récalcitrants, que nous restions "rebelles aux termes qu'elle nous dictait," elle dit: "Nous allons mettre un demi-centin sur les sucres raffinés." J'appris la chose, j'étais seul alors, pratiquement parlant, c'est-à-dire que différentes personnes en relations d'affaires avec moi se trouvaient absentes. Je m'adressai en Angleterre. Jusqu'à ce moment, notre tarif était tel, que nous n'avions pas cru possible d'importer des sucres pouvant remplacer nos sucres granulés. Nous savions que nous ne pouvions compter sur le bon vouloir de nos voisins des Etats-Unis qu'on avait aliénés pour servir les desseins des raffineurs. Nous savions ceci: qu'au lieu d'avoir à faire face honorablement aux droits de douane, nous étions forcés de payer un droit aux raffineurs. Le tarif nous forçait à payer des prix élevés aux Etats-Unis, ce qui rendait pratiquement impossible l'importation de ce pays. Nous avions décidément encouru le mauvais vouloir de nos voisins par un tarif dirigé en grande partie contre eux. D'autres nations existent, il est vrai, mais ne fabriquent pas cette espèce de sucre. Nous le savions, et le commerce savait, qu'on ne trouve ces sucres granulés qu'en Canada et aux Etats-Unis. Sachant que nous étions sous l'impression que ces sucres ne pouvaient être obtenus d'autres pays, la ligue nous disait en nous imposant cette augmentation: "Vous ne pouvez vous procurer ce sucre aux Etats-Unis parce que nos amis les raffineurs ont le tarif en leur faveur." J'envoyai cette nuit-là une dépêche télégraphique en Europe.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. La ligue vous a-t-elle donné avis du $\frac{1}{2}$ centin d'augmentation? R. L'avis m'a été envoyé. Nous envoyâmes une dépêche de l'autre côté de l'Atlantique cette nuit-là, et le lendemain nous eûmes une réponse nous faisant des offres pour 500 ou 1,000 colis; on nous envoya plus tard des échantillons.

Q. D'où? R. De Liverpool. La réponse arriva le lendemain; on nous offrait du sucre à un prix qui, avec le tarif élevé existant alors, rendait l'importation strictement impossible.

Par M. Fisher :

Q. Vous rappelez-vous quel était ce prix? R. Quelque chose comme seize schellings et trois pence.

Q. Combien la livre en centins? R. Cela équivalait à peu près à 6 $\frac{3}{4}$ centins, les droits payés. La réponse était arrivée, toutefois, mais nos gens doutaient que ces sucres pussent être vendus à profit, tant nous étions au pouvoir des raffineurs. Ensuite on n'était pas certain non plus qu'ils conviendraient aux exigences du marché canadien.

Q. Combien l'association payait-elle alors pour le sucre? R. Elle payait environ 6 $\frac{1}{2}$ centins. Mais le sucre monta immédiatement. Il y eut un nouvel arrangement

entre les parties, on appliqua deux vis à l'étau, et la semaine suivante le prix fut élevé de $\frac{1}{2}$ de centin et bientôt après d'un autre huitième; puis on continua à serrer l'étau jusqu'à l'époque de la destruction de la raffinerie du Saint-Laurent, lorsque la hausse s'accrut distinctement; à partir de là les prix se maintinrent élevés jusque vers le mois de janvier où ils baissèrent subitement. Je ne pense pas qu'ils aient baissé une seule fois pendant la période qui s'écoula jusqu'à cette date. La communication que nous avons reçue d'Angleterre nous informait en substance que nous pouvions avoir du sucre; nous avons cependant des doutes, nous demandâmes des échantillons qui nous arrivèrent bientôt. Alors commença, par suite de ces causes, l'importation de ces sucres qui prirent la place de nos sucres granulés canadiens. La ligue eut bientôt connaissance de ces faits; elle vit que nous n'étions pas encore écrasés et convoqua les nouvelles assemblées dont M. Lightbound vous a parlé, en décembre. Les prix furent élevés de $6\frac{1}{2}$ pour 100, équivalant probablement à 80 centins par baril ou \$800 par 1,000 barils. Sur 10,000 barils, on prélevait \$8,000 sur ceux qui refusaient de souscrire à cet inique arrangement et de mettre leur dignité d'homme et leur intelligence commerciale aux pieds d'un tribunal irresponsable et illégal. C'est en décembre que fut tenue l'assemblée dont il est question, et qui a eu pour résultat, comme vous l'a dit M. Lightbound, une augmentation de 80 centins par baril sur le prix du sucre. Depuis l'origine de la ligue jusqu'à présent, nous avons refusé de nous soumettre, et j'ai fait la remarque quand la chose m'a été proposée pour la première fois, qu'on ne pouvait céder à une pareille demande que comme on cède à un voleur de grand chemin qui vous présente un pistolet à la figure en vous demandant: "La bourse ou la vie." C'est l'idée que j'ai de cette ligue commercialement, moralement et financièrement. C'était mon opinion alors et je suis encore du même avis.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Vous savez que cet arrangement existe encore? R. Je sais qu'il existe, et il existait en 1886, quand j'ai refusé de faire partie de la ligue—de la conspiration plutôt—ligue est un terme qui n'est guère convenable. Je vois qu'il s'est produit une assez forte opinion que les raffineurs ne font pas partie de la ligue; celle-ci n'aurait pas eu une heure d'existence si les raffineurs n'avaient rien eu à faire avec elle.

Par le Président:

Q. Elle a pris naissance parmi les épiciers? R. Je ne peux pas dire grand'chose de son origine. Je dis qu'on a eu tort dès le commencement de prendre sur soi de conspirer, de se laisser guider par un comité irresponsable de trois membres quant au choix des marchandises. Je n'ai rien de plus à dire à propos de ceci, sauf à vous représenter l'excès de tracasseries et d'embarras que nous a causés cet outrage. Si un sujet anglais, au centre de l'Afrique, avait été traité à propos de quelque matière semblable, de la manière dont nous l'avons été ici, on aurait envoyé une flotte pour écraser ceux qui auraient conçu un pareil projet. Tout homme a le droit de conduire ses affaires sans l'intervention de ces tribunaux irresponsables. Si un homme se sent incapable de conduire son propre commerce, il est temps alors pour lui de se chercher une autre occupation honnête. Si ces gens viennent mettre la main sur des droits acquis sans savoir ce qu'ils font, ils ont manqué leur vocation. Je recommanderais sérieusement à ces hommes de se choisir une autre ligne d'affaires. Nos prix se sont constamment élevés depuis la formation de la ligue, à l'avantage des raffineurs qui, malgré cela, ont abaissé la qualité du sucre jaune raffiné; leur qualité n'a jamais été plus inférieure qu'elle l'était jusqu'à la fin de l'année. Nous n'avons jamais eu d'aussi misérable sucre et les commerçants en détail de tout le pays confirmeront la vérité de ce que j'avance; jamais encore on n'avait vu un sucre de qualité aussi peu satisfaisante et aussi collant.

Q. A quoi attribuez-vous cet état gluant? R. A une fabrication défectueuse.

Q. A la glucose? R. Je ne puis pas le dire. Je ne suis pas dans les secrets des raffineurs. Voici un compte pour 100 barils, dont les poids varient entre 279, 283, 276, 280 et ainsi de suite jusqu'au dernier qui pèse 290 livres.

Q. Est-ce du sucre granulé? R. C'est du sucre jaune et fin. Les raffineurs éle-

vaient les prix pendant qu'ils nous livraient du sucre d'aussi mauvaise qualité. Voici un autre lot de 109 barils, pesant depuis 230, 250 jusqu'à 265 livres.

Par M. Bain (Soulanges) :

Q. De quelle date? R. Du 22 mai. La moyenne alors peut être entre 250 et 270 lbs et lorsque ce sucre jaune et humide n'est livré qu'en juillet, il peut peser 100 lbs au delà de cette moyenne.

Par M. Fisher :

Q. En quel temps? R. Juillet. Ceci vous donne le poids de ces sucres jaunes. La qualité en était telle que je ne l'ai jamais vue auparavant. En parlant des plaintes faites contre le sucre, j'ai fait la remarque que nous étions ici comme les enfants d'Israël pendant la captivité d'Égypte, lorsqu'on les forçait de faire de la brique sans paille. Si votre sucre passe entre les douves du baril, mettez-les sur fond et serrez les cercles, il se passera quelque temps avant qu'il coule encore : s'il coule du côté où vous l'avez roulé, et n'a pas encore été ouvert, roulez-le, le sirop se répandra par tout le baril qui retiendra le sucre pendant quelque temps, jusqu'à ce que vous en disposiez et que le public le prenne. Voici comment les raffineurs se sont conduits et on a beaucoup parlé des avantages qu'ils tiraient de cela. J'ai comparé l'autre jour devant la Commission du Travail; on me demanda quel profit faisaient les épiciers, et si un gain de 6 pour 100 était trop considérable. Je n'ai pas cru que 6 pour cent fût un taux trop élevé. Quel profit les raffineurs font-ils?—voilà la question; un raffineur vous a dit qu'il n'était pas très considérable, mais je dis que la raffinerie après avoir payé toutes ses dépenses a pu donner aux actionnaires un très fort dividende tout en laissant un large montant à l'actif. La raffinerie de Montréal a déclaré un dividende de dix pour cent, réservant cinq pour cent pour des fins qu'elle n'indique pas. Une partie de cette somme nous revient certainement au sujet de ces sucres. Des voies nous sont encore ouvertes pour nous la faire restituer, nous avons droit même à beaucoup plus que cette somme. On s'efforce de faire passer le temps du comité à l'examen des épiciers et à chercher par quels moyens ils font des profits aussi extraordinaires qu'on le dit, de peur que quelqu'un ne soulève devant lui la question des profits des raffineries. Sans aucun doute cette coalition, cette conspiration a été la cause que nous nous trouvons à la merci des raffineurs qui peuvent nous traiter comme bon leur semble. La destruction d'une raffinerie l'été dernier a rendu la situation encore pire, et les prix n'ont pas baissé jusqu'au commencement de cette année. Voici des lettres. Les prix de l'an dernier ont été diminués et les raffineurs ici ont aussi baissé les leurs. Voici une lettre du 2 février au sujet du sucre. Celle du 9 février traite de manières importantes, et celle du 10 du même mois, de la qualité du sucre. Voici un fait qui prouvera peut-être quelque chose quant aux procédés de la fabrication du sucre. Il y a un an, les raffineries avaient en mains une telle quantité de sirop qu'elles étaient obligées de l'emmagasiner ailleurs, leurs propres bâtisses n'étant plus suffisantes, et maintenant vous auriez de la difficulté à vous en procurer 20 barils à la fois, à Montréal, en quelque lieu que ce soit. Les raffineurs vous diront peut-être qu'ils ont adopté de nouveaux procédés, mais il n'en est pas moins de fait que les sirops étaient extrêmement abondants, et qu'ils sont maintenant très rares, et que les sucres, qui avaient, en moyenne, un poids brut de 350 lbs, n'ont pesé pendant les douze mois derniers que de 250 à 280 livres. Je ne connais rien quant aux barils; ils peuvent avoir changé, mais je suis sous l'impression qu'ils sont les mêmes qu'autrefois. Un journal de Montréal a parlé l'autre jour du sucre granulé. On n'a pas droit de se plaindre à ce sujet, mais cela prouve la partialité de ceux qui ont soulevé la question. Ce journal m'a accablé d'insultes et a fait son possible pour me décrier et diffamer mon caractère; je n'ai pas répondu à ces attaques. J'y réponds ici, il y a temps pour tout, et je crois que lorsqu'un journal attaque injustement le caractère privé d'un particulier dans une question comme celle-ci, il arrivera un jour peut-être que quelqu'un le prendra à partie et le forcera de rendre compte de sa conduite. Cet article de journal fait l'examen de plusieurs produits et parle du sucre granulé. Je dis ceci : qu'on compare les sucres que nous avons importés et les sucres granulés du Canada quant à la qualité, on trouvera que les premiers sont décidément supérieurs au sucre granulé que les raffineries mettaient sur le marché et qui,

jusqu'au moment de cette importation n'avaient pas été de la plus haute qualité. En fait de sucre granulé extra, celui de Redpath sert de type maintenant, et le public doit du moins aux marchands qui sont restés en dehors de la coalition d'avoir un type uniforme pour le sucre granulé de qualité supérieure; et quand un journal se permet un pareil article, pour nous disputer le droit de commercer honnêtement, franchement et ouvertement, les personnes qui en ont la direction devraient avoir honte d'elles-mêmes.

Par le Président :

Q. Nous ne pouvons ici nous occuper de journaux, nous n'avons rien à faire avec eux. Veuillez vous borner à la question du sucre, et laisser les journaux de côté?

R. Je voudrais bien les voir agir de même à mon égard, j'en suis sûr; qu'on me laisse tranquille, je ne demande rien de plus. En somme, je ne veux pas être traité en esclave et je n'ai pas non plus l'intention de mettre personne en esclavage.

Par M. Flynn :

Q. Avez-vous éprouvé quelques-uns de ces sucres? R. Cela n'était pas nécessaire, mais j'en ai parlé à un analyste public, et il m'a dit que le sucre granulé d'Angleterre, après épreuve, avait été trouvé très beau et très fort. Il m'a dit qu'ils possédaient une saveur très agréable et qu'ils étaient très sucrés, et il a ajouté que tous les sucres devraient être éprouvés et analysés. Les raffineurs pourraient le faire sans aucun trouble. Je pense aussi qu'ils devraient tous l'être; le public y gagnerait quelque chose. Je crois que l'inspection des raffineries si privilégiées et que le gouvernement entoure de tant de protection ne serait pas hors d'ordre. Il ne serait que juste qu'elles fussent ouvertes à l'examen du public. Je suis décidément d'opinion que cela devrait être.

Par M. Gillmor :

Q. Si je vous comprends bien, vous dites que l'importation de sucre que vous avez faite d'Angleterre a causé une réduction dans le prix de cet article pendant ces derniers mois? R. Je pense qu'elle a eu cet effet depuis janvier.

Par le Président :

Q. Il dit que cela a causé une amélioration dans la qualité? R. Je suis d'opinion que la qualité des sucres anglais a porté les raffineurs à faire de nouveaux efforts, car ils ont tous amélioré la qualité de leurs produits.

Par M. Gillmor :

Q. Avait-il été importé une grande quantité de ce sucre? R. Non, très peu. Je vais me retirer, si vous voulez examiner un autre témoin que vous avez fait demander, je viendrai à une autre séance du comité. Je dois vous dire, pour vous prouver l'alliance qui existe entre les raffineurs et la Corporation des Épiériers, que l'agent d'une des raffineries me rencontra sur la rue, il y a quelques semaines, et me dit: "Pourquoi n'achetez-vous pas de nos sucres jaunes"; et me fit entrer à son bureau, me montra un échantillon et me fit une offre; le lendemain matin, voici la réponse que nous reçûmes: "Vous pouvez avoir le sucre au prix mentionné, argent net." Nous ne prîmes pas le sucre. Nous écrivîmes à la raffinerie pour savoir ce que cela signifiait, et on nous répondit: "Nous ne pouvons le faire sans l'assentiment général." Voici un télégramme:

MONCTON, NOUVEAU-BRUNSWICK, 7 janvier.

"Vous ne comprenez pas les conditions. Nous tirons à 20 jours, bien entendu, mais nous ne pouvons accorder l'escompte sans le consentement de la corporation. Le jaune sans frais ici sur les wagons du chemin de fer à 6½ granulé 7.32, pas d'escompte. Nous espérons la faveur d'un ordre.

RAFFINERIE DE SUCRE DE MONCTON."

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous fait des remontrances aux raffineurs à ce sujet? R. J'allai voir M. Drummond le jour qui précéda la réunion de la Chambre de Commerce, le 30 ou le 31 janvier, pour lui demander quelle différence réelle on faisait contre nous et pour quoi on la faisait; pour dire la chose en peu de mots, il ne me répondit qu'en m'accablant de politesses.

Q. Mais il vous donna une réponse ? R. Elle se résumait à ceci : que si nous voulions un baril de granulé il fallait prendre deux barils de jaune ; mais quelques minutes auparavant j'avais eu, en présence d'un témoin, une entrevue avec le président de la Corporation des Epiciers, de Montréal, l'Association des Epiciers de Gros, comme ils l'appellent ici. Je lui demandai qu'elle était la différence que l'on faisait contre les marchands qui restaient en dehors de la coalition, et il me donna une réponse de suite, c'était un honnête homme et un citoyen honorable. La première différence a été de $\frac{1}{4}$ de centin par livre sur tous les sucres raffinés. Quelle a été le second arrangement ? Le 6 juillet on a porté cette différence à $\frac{1}{2}$ centin par livre. Quel est l'arrangement actuel ? $\frac{1}{8}$ de centin et pas d'escompte.

Par M. Guillet :

Q. Sur tous les sucres ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Je voudrais vous demander une autre question, M. Matthewson. Avez-vous fait quelques efforts pour faire cesser cette coalition avec les raffineurs ? R. J'ai dit aux raffineurs : " Vous nous traitez mal, mais nous vous la garderons bonne un jour, soyez en certains."

Par M. Fisher :

Q. Les raffineurs ont positivement refusé de vendre sauf à ces conditions ? R. Oui. La raffinerie de Halifax a été ouverte il y a quelques jours. Comme les actionnaires sont anglais, j'ai cru qu'elle serait plus libérale en affaires. J'entrai en communication avec elle, et voici la réponse que j'ai reçue hier soir : " Veuillez vous adresser à C. et D. Osgood, nos agents dans votre cité." Nous nous adressâmes à M. Osgood pour lui demander le prix, sachant qu'il nous avait offert du sucre granulé à 7 centins, il nous répondit : " Le prix du sucre granulé est de $7\frac{3}{4}$ centins, argent net." J'ai reçu cette réponse à 6.30 p.m. hier après-midi. Je crois sincèrement, messieurs, que toute l'affaire est une conspiration dans laquelle ces gens se sont laissés entraîner. Ils n'avaient peut être pas l'intention d'aller aussi loin, mais ils y ont été forcés. Si un homme vous demandait la bourse ou la vie, il serait vite emprisonné, ceux-ci ne valent pas mieux.

Par M. Fisher :

Q. D'après ce que vous nous avez dit, M. Matthewson, un des résultats de cet arrangement a été l'amodrissement de la qualité des sucres jaunes ? R. Ils n'ont jamais été aussi humides.

Q. Et sans cette coalition ou arrangement entre la corporation et les raffineurs, ceux-ci n'auraient pu se permettre une telle déféctuosité ? R. La chose aurait été différente si quelque voie nous fût restée ouverte. Maintenant il nous faut le prendre ou le laisser.

Q. C'est en grande partie à cause de cet arrangement que les raffineurs ont pu réduire ainsi de beaucoup la qualité de ces sucres ? R. Je ne sais pourquoi l'un est la conséquence de l'autre, mais il n'en est pas moins vrai qu'il en est ainsi. Lesucres nous est envoyé, ce peut être de la brique ou de la boue, mais il nous faut le prendre.

Q. Il faut que vous le preniez ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. N'existe-t-il pas de coalition entre les raffineurs ? R. Ils naviguent tous dans la même barque.

Q. En avez-vous quelque preuve ? R. Tous sont parties à l'arrangement.

Par M. Guillet :

Q. Vous devez payer $7\frac{1}{2}$ centins la livre, et vous n'avez pas d'escompte ? Si vous étiez membre de la corporation combien paieriez vous ? R. 7 centins, avec $2\frac{1}{2}$ pour 100 d'escompte dans 14 jours.

Par M. Landry :

Q. Quelle connaissance avez vous de cela ? R. J'en ai l'information positive.

Q. De qui ? R. J'ai la cote de hier soir. On supposait que la nouvelle raffinerie n'entrerait pas dans la coalition.

M. LIGHTBOUND.—M. Matthewson a produit son télégramme qui dit : " $7\frac{1}{2}$ centins, argent net."

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, 13 mars 1888.

Le comité spécial des coalitions commerciales s'assemble à 7 p. m. M. N. G. Wallace au fauteuil.

GEORGE ALEXANDER DRUMMOND est assermenté.

Par M. Wallace :

Q. Où demeurez-vous, M. Drummond ? R. A Montréal.

Q. Quelle est votre occupation ? R. Je n'en ai pas.

Q. Vous êtes le président de la Raffinerie de Sucre du Canada ? R. Oui, je le suis.

Q. Voulez vous nous donner l'histoire de cet arrangement, avec la Corporation des Épiciers en ce qui concerne votre compagnie ?

Par M. Bain :

Q. De fait, vous avez des intérêts dans la fabrication du sucre à Montréal ? R. Je suis le président de la compagnie, mais cela n'est pas une occupation dans le sens de la question qu'on m'a faite ; je suis président de quelques autres compagnies.

Par M. Guillet :

Q. Donnez-nous simplement les faits tels que vous les connaissez—quelle est l'histoire de l'arrangement ? R. Bien, il paraît que la Corporation des Épiciers qui compte parmi ses membres presque toutes nos pratiques, a été formée, mais je ne connais rien des circonstances de son organisation. Cette société s'est adressée à nous l'année dernière.

Q. La Corporation de la Puissance s'est adressée à vous ? R. Bien, je n'en sais trop rien, je suppose que c'est elle.

Q. Connaissez-vous le nom du secrétaire ? R. Wills, de Toronto, est le secrétaire ; mais je connais réellement peu de choses de la corporation, sauf ce que j'ai vu sur les journaux. Elle comprend, toutefois, la plus grande partie de nos pratiques, presque tous les épiciers de gros qui ont fait des affaires avec la compagnie depuis son organisation. Ils nous représentèrent que le commerce était démoralisé par la conduite de quelques-uns des commerçants de gros qui vendaient le sucre au prix coûtant et même au-dessous ; que cet état de choses était ruineux pour le commerce, que le consommateur n'en retirait aucun avantage, et que nous devrions les aider à le faire cesser. Ils nous proposèrent de leur vendre le sucre à $\frac{1}{2}$ de centin la livre de moins qu'à ceux qui n'appartenaient pas à la corporation, et après avoir dûment considéré cette proposition et avoir pris des informations, nous décidâmes qu'il fallait en effet prendre quelques mesures et nous acceptâmes la proposition. Voilà réellement comment la chose a commencé.

Par le Président :

Q. Vous ont-ils fait quelques autres représentations que celles dont vous venez de parler ? R. Je ne puis me rappeler rien autre chose particulièrement. Je ne me souviens de rien de plus. J'acceptai la raison générale, savoir, que c'était le remède à appliquer à un état de choses qui ruinait le commerce.

Q. Vous ont-ils dit qu'ils seraient forcés de cesser la vente du sucre si vous n'acceptiez pas leur proposition ? R. Qu'ils seraient finalement obligés d'en venir là, oui, je suppose.

Par M. Guillet :

Q. Qu'ils vous jetteraient sur les bras la vente du sucre par toute la Puissance ? R. Il nous dirent que notre refus aurait cet effet.

Q. Que vous auriez à envoyer vos échantillons par des commis voyageurs et à colporter vos sucres par tout le pays ? C'était une véritable intimidation ? R. Ce n'était pas de l'intimidation. C'était une prophétie plus que toute autre chose,—que cette situation ne pouvait se continuer sans produire cet effet, mais cela n'avait rien de la nature d'une menace ou d'une intimidation.

Par le Président :

Q. Depuis combien de temps vous faisaient-ils de semblables représentations ? R. Depuis plusieurs mois, je pense.

Q. Savez-vous s'il existait une plus grande dépression qu'à l'ordinaire dans le commerce du sucre pendant ces quelques mois où il se vendait ainsi à bas prix ?

R. De fait, il ne nous appartenait pas de nous informer particulièrement du prix auquel se vendait le sucre après qu'il était sorti de nos mains, mais quand la question fut soumise à notre considération, nous trouvâmes qu'en effet on avait mis en pratique le système de sacrifier le sucre en faveur d'autres articles.

Q. Avez-vous eu connaissance qu'il en ait jamais été autrement? R. Oui, je n'avais jamais observé que cela eut existé en Canada avant cette époque.

Q. Vous dites que vous ne vous en êtes jamais particulièrement informé? R. Non, jamais; cependant j'avais une idée générale des choses à ce sujet, et je crois que je suis exact en disant que cela se pratiquait sur une plus grande échelle que par le passé.

Par M. Guillet :

Q. Était-ce dû à la facilité qu'on a d'obtenir du sucre dans le pays? R. Non, je crois que c'était dû à la vive compétition qui s'était développée par suite du grand nombre de maisons de gros.

Par le Président :

Q. Le prix du sucre avait-il alors commencé à s'élever—il s'est produit une hausse considérable pendant cette dernière année? R. Le sucre a commencé à monter vers le milieu de l'été.

Q. Pas avant cela? R. Bien, on avait déjà observé quelques symptômes précurseurs, il courait des rumeurs que la récolte des betteraves allait être faible; le marché subit des oscillations jusqu'au commencement de l'été, et alors il monta brusquement; cette hausse provenait de ce que la récolte de sucre de betterave en Europe était beaucoup plus faible qu'à l'ordinaire.

Q. Voulez-vous nous donner la suite des négociations entre vous et la corporation? R. Vers la fin de l'année, la corporation nous informa que malgré la différence que nous faisons en sa faveur, elle souffrait encore, et elle nous demanda d'élever cette différence à $\frac{1}{2}$ centin par livre; ces différences ne s'appliquaient qu'à une classe de sucres, c'est-à-dire aux sucres blancs seulement.

Q. Le sucre granulé? R. Oui, principalement.

Q. Voulez-vous retourner en arrière un peu. Voulez-vous nous faire connaître l'arrangement en entier; vous nous avez dit que la première convention était de vendre à une avance de $\frac{1}{4}$ de centin. Qu'y avait-il de plus dans cette convention? R. Rien de plus que je sache. Oh, oui, il y avait ceci—

Q. Était-il question de la quantité de sucre à vendre, granulé et jaune? R. Oh, non, il n'y a eu aucun arrangement de cette nature. Il en a été beaucoup question; mais il n'y a eu réellement aucun arrangement de cette nature.

Q. Il n'a jamais été convenu que pour tout baril de sucre blanc on devrait acheter deux barils de sucre jaune? R. Non, pas à ma connaissance.

Par M. Guillet :

Q. Établissant le prix? R. Il y a eu quelque discussion. Les assemblées ont toutes été verbales, ce n'était qu'une conférence, et il a été question de cela. Mais je n'ai jamais compris que la proposition eût été acceptée, et je ne l'ai jamais mise à effet.

Q. De fait, vous n'avez jamais demandé cela des marchands en dehors de la corporation? R. Non, jamais.

Par le Président :

Q. A qui vendez-vous maintenant les sucres granulés aux meilleures conditions? R. Aux membres de la Corporation des Epiciers.

Q. Qui vous donne la liste de leurs noms? R. La corporation elle-même.

Q. Vous vous engagez à ne vendre qu'à eux le sucre granulé à ce prix? R. Nous avons promis de le faire, et nous le faisons actuellement.

Q. L'engagement a-t-il été fait par écrit? R. Non; il n'y a jamais eu d'engagement par écrit.

Q. Est-ce un engagement verbal? R. Oui, ils ont fait la proposition et nous l'avons acceptée.

Q. Que vous ne vendriez le sucre à ce prix qu'à eux seuls? R. A eux seuls, et ils forment, je suppose, plus de 95 pour cent de nos clients.

Par M. Guillet :

Q. Pensez-vous que l'organisation de cette coalition soit de beaucoup de conséquence pour vous? R. Financièrement, elle ne nous a été d'aucune conséquence.

Q. Elle rendait les opérations commerciales plus faciles? R. Ce n'est pas cela. J'ai cru la chose de conséquence pour nous quand j'ai été convaincu que le succès de notre raffinerie était lié au succès de nos pratiques jusqu'à un certain point. Je n'ai jamais considéré cela comme une question de piastres et centins; nous n'y avons pas gagné un centin.

Par le Président :

Q. Qui règle les prix? Voici une liste de prix du 2 mars. Sont-ce là les prix auxquels vous vendiez vos sucres? (Exhibit n° 3) R. Je ne le sais; le 2 mars, c'était pendant la quinzaine passée. Je ne puis me rappeler quels étaient les prix le 2 mars; ils montaient et baissaient à cette époque. Il y a 14 jours de cela. "Notre prix est aujourd'hui" — Je ne puis rien en dire. Cela ne vient pas de moi du tout. Je ne connaissais rien de la chose, sauf ceci: que par l'arrangement primitif, l'augmentation qu'ils devaient exiger des épiciers en détail devait être de tant sur le prix que nous leur donnions, quel qu'il fût. Il m'ont fait connaître qu'elle serait cette avance sur nos prix. Le caractère très raisonnable de cette augmentation a été une des causes de cet arrangement.

Q. Quelle était cette avance ou augmentation? R. Elle devait être, à Montréal, autant que je puis m'en rappeler, de $\frac{1}{4}$ c. par livre sur le sucre granulé et de $\frac{3}{8}$ c. sur une certaine quantité. Maintenant, il est de fait, que le sucre granulé ne forme qu'un tiers environ des ventes de sucre que nous faisons. Cela équivalait à ce qui suit: que l'avance de $\frac{1}{4}$ c. sur chaque 3 livres de sucre vendu, et, pour de plus petites quantités, de $\frac{3}{8}$ c. sur chaque trois livres, formait, suivant mon calcul, un profit d'environ 2 pour 100 pour frais de loyer, et pour leurs dépenses courantes, y compris celles des commis voyageurs et tous les risques du commerce.

Q. Je ne vous comprends pas bien. Vous dites un quart de centin. Était-ce pour des quantités de plus de 15 barils? R. Oui, et $\frac{3}{8}$ c. pour de moindres quantités sur les seules ventes de sucre granulé. C'est un fait que dans nos ventes de sucre, il y a deux barils de sucre jaune pour un baril de sucre blanc.

Q. Pourquoi parlez-vous des profits sur le sucre blanc et sur les sucres jaunes ensemble? R. Parce que relativement à cette entente, il est nécessaire de le faire.

Q. Se sont-ils coalisés alors afin de vendre les sucres jaunes au prix coûtant? R. Ils n'ont rien fait de semblable. Je ne me suis pas informé de cela. Il ne m'appartient pas de m'occuper de la manière dont l'arrangement affecte ces marchands. Je sais simplement ceci: l'arrangement ne leur permet qu'un profit minimum de $\frac{1}{4}$ c. sur chaque trois livres de sucre. Quant à ce qu'ils exigent de leurs pratiques, je n'en sais rien.

Q. Ces épiciers vendent d'autres sucres? R. Je n'ai pas à m'occuper de cela.

Q. Le profit sur le sucre granulé n'a rien à faire avec cela, du tout? R. Oui, en tant que l'arrangement affecte le commerce du sucre en général dans le pays; et il l'affecte au point qu'ils ne peuvent faire que $\frac{1}{4}$ c. sur chaque trois livres de sucre qu'ils vendent.

Q. L'arrangement affecte le commerce au montant de $\frac{1}{4}$ ou $\frac{3}{8}$ c. par livre de sucre granulé, suivant les cas? R. $\frac{1}{4}$ c. ou $\frac{3}{8}$ c. au plus, sur chaque trois livres de sucre.

Q. Vous nous avez dit qu'aucun marchand en dehors de la coalition n'achetait autre chose que du sucre granulé? R. Oui, car je le leur vends moi-même.

Q. Vous dites que le premier arrangement fixait l'avance à $\frac{1}{4}$ c. et le second à $\frac{3}{8}$ c.? R. Oui, à $\frac{3}{8}$ centin la livre.

Q. Et puis après? R. Vous confondez les deux choses. Il y a deux questions à considérer là dedans. Je parle en ce moment de la coalition en tant qu'elle affecte le consommateur, et ce côté de la question n'a jamais changé.

Q. Ne vous occupez pas du consommateur, donnez-nous les faits? R. C'est ce que je fais.

Q. Vous dites que les prix ont été avancés de $\frac{1}{4}$ c.? R. Oui.

Q. Et ensuite il y a eu un autre arrangement pour un demi centin? R. Pas du tout, vous vous méprenez entièrement. Je vais recommencer à partir de la dernière

partie de mon témoignage. Je dis que je considérais la question : En quoi le consommateur était-il affecté ?

Répondez à la question. Vous dites que d'abord l'avance sur votre prix devait être de $\frac{1}{4}$ de centin ; qu'ils sont revenus vous voir et que vous vous êtes arrangés pour qu'elle fût de $\frac{1}{2}$ centin. Est-ce cela ? R. Non, monsieur.

Par M. Guillet :

Q. Vous dites qu'en vertu du premier arrangement avec la corporation, vous deviez exiger de tout marchand qui n'en était pas membre, $\frac{1}{4}$ de centin de plus par livre qu'à ceux qui en faisaient partie ? R. Oui.

Q. Ensuite ils se sont plaints que cela ne les protégeait pas, que cela n'était pas satisfaisant, et ils ont demandé une augmentation de $\frac{1}{2}$ centin ? R. Oui.

Q. Puis ils ont fait un autre arrangement, n'est-ce pas ? R. Oh, oui, plus tard.

Q. Et maintenant où en sont les choses ? R. $\frac{1}{2}$ de centin sur tout le sucre, sans escompte. C'est l'arrangement tel qu'il existe maintenant. Mais il y a deux questions à considérer ici, et je voudrais vous faire comprendre clairement en quoi elles diffèrent. Ce que la Corporation des Épiciers fait payer au public est une chose, et ce que je fais payer aux marchands de la corporation en est une autre ; vous devez séparer ces deux questions.

Q. Voulez-vous nous dire que vous aviez fait un arrangement avec eux quant à ce qu'ils devaient exiger du public ? R. Oui, c'était le premier arrangement.

Q. Le minimum des prix qu'ils devaient exiger ? R. Oui.

Q. Ils pouvaient demander le prix qui leur plaisait ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Était-ce un arrangement avec vous, ou entre eux seulement ? R. La proposition avait été faite, et je devais être satisfait de l'arrangement et convaincu qu'il était raisonnable avant d'en faire partie du tout.

Q. Les épiciers sont obligés par l'arrangement d'avancer ainsi le prix de tout le sucre qu'ils vendent ? R. Ils sont obligés de le faire, oui.

Q. Aux raffineurs aussi bien qu'à eux-mêmes ? R. Ils sont engagés à ne pas vendre à un taux plus élevé que cela.

Q. Ils sont engagés vis-à-vis des raffineurs à ne pas vendre à un taux plus élevé que celui-là ? R. Oui.

Q. Vous dites que c'est là le minimum du profit qu'ils peuvent exiger ? R. Sur les sucres blancs. Nous n'avions aucun arrangement quelconque avec eux pour les sucres jaunes. Ils ne sont pas affectés du tout par cet arrangement.

Q. A vendre à aucun prix fixe ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce que je comprends bien ? Vous les avez liés à demander une avance de $\frac{1}{4}$ de centin par livre sur le sucre blanc ? J'ai compris que cela devait être la plus forte augmentation permise, que ce devrait être l'extrême limite à demander. Je voudrais savoir si c'est là la limite la plus avancée permise. R. J'ai compris que c'était l'augmentation fixe qu'ils avaient droit d'exiger.

Q. Est-ce que tous les épiciers sont obligés de demander la même avance ? R. Oui.

Q. Ils s'engagent vis-à-vis des raffineurs à le faire ? R. C'était un des principaux points à la conférence.

Q. Si cela n'était pas exécuté, tout tomberait à l'eau ? R. Si les épiciers n'exécutaient pas ces conditions, s'ils exigeaient une plus forte avance sur le prix des raffineurs, je considérerais tout l'arrangement comme rompu.

Q. De même que s'ils demandaient moins ? R. Ou moins, en tant que cela me concerne. C'est une affaire qu'ils règlent entre eux.

Q. Je voudrais savoir si c'est un arrangement entre eux, ou si c'est une question entre vous et eux ? R. S'ils vendaient à un prix plus élevé, j'aurais droit de me plaindre.

Par le Président :

Q. Sur les sucres jaunes ? R. Sur les sucres blancs.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Il n'y a pas d'arrangement à propos des sucres jaunes? R. Non, cela ne s'applique qu'aux sucres blancs.

Par le Président :

Q. Il nous a dit qu'il y avait arrangement à l'égard des sucres jaunes? R. Non, monsieur, je n'ai dit rien de pareil.

Par M. Fisher :

Q. J'ai compris que vous aviez dit que vous vendiez environ deux barils de jaune pour un de blanc? R. Oui.

Q. Pas toujours aux épiciers de gros? Il n'y a pas d'arrangement qui vous lie quant à la quantité qu'ils doivent acheter? R. Non.

Q. Je comprend que ceux qui ne sont pas de la Corporation des Epiciers de gros doivent acheter deux barils de sucre jaune quand ils achètent un baril de sucre blanc? R. Il n'en est pas ainsi, j'ai répondu à cette question déjà, je n'ai jamais compris cela.

Par M. Fisher :—

Je n'étais pas dans la chambre quand vous avez répondu, si vous avez répondu cela. Mon impression quant à l'effet de cet arrangement en ce qui regarde le dernier acheteur, l'épicier en détail, est que cela donne un profit de deux pour cent ou un peu moins—deux pour cent au maximum sur la transaction entière? R. Oui.

Par le Président :

Q. Combien sur le sucre granulé? R. Bion, sur le sucre granulé seul, cela donnerait quelque chose au-dessous de quatre pour cent. Le minimum serait environ de $1\frac{1}{2}$ pour cent, sur les trois classes ensemble. Mon impression est que la ligue touchant le sucre affecte le prix du sucre pour la consommateur de $1\frac{1}{2}$ ou 2 pour cent seulement, et c'est tout ce que ces marchands ont pour conduire leurs affaires.

Q. Savez vous quel profit ils font sur les sucres jaunes? R. Je n'en sais rien.

Q. Comment pouvez-vous jurer cela. R. Je pense que c'est là tout l'effet de la ligue concernant le sucre.

Q. Vous dites qu'elle ne concerne pas les sucres jaunes? R. La ligue ne regarde pas cette branche du commerce du tout.

Q. Le sucre jaune est laissé de côté? R. L'arrangement n'a aucun rapport à cet article de commerce.

Q. Vendez vous du sucre jaune à ceux qui ne sont pas sur cette liste (Exhibit n° 1) aux mêmes conditions qu'à ceux dont on y voit les noms. Je parle des sucres jaunes? R. Je ne pourrais le dire. J'ai vu quelque chose de semblable à cette liste, mais je n'ai pas lu le papier, je ne doute pas cependant que ce soit la même liste.

Q. Vous vendez les sucres jaunes à ceux en dehors de la liste aux mêmes conditions qu'à ceux dont nous avons ici les noms? R. Nous le faisons d'abord.

Q. Le faites-vous actuellement? R. Non, j'ai déjà dit que l'augmentation sur le tout est de $\frac{1}{2}$ de centin.

Q. Sur les sucres jaunes? R. Non, sur le jaune et le blanc ensemble.

Q. $\frac{1}{2}$ de centin sur tous les sucres? R. Oui, sur tous les sucres.

Par M. Guillet :

Q. Et pas d'escompte accordé, en outre? R. Oui.

Par le Président :

Q. Est-ce que je dois comprendre que le $\frac{1}{2}$ de centin et le $1\frac{1}{2}$ pour 100 ensemble ne donne qu'une différence d'un peu moins de 2 pour 100? R. Non, je n'ai pas dit cela. Je vois que vous ne saisissez pas bien qu'il y a deux choses à considérer dans cette question—les rapports de la Corporation des Epiciers de gros avec le public, et ceux de la corporation avec les compétiteurs dans le commerce. Vous devez les séparer; elles sont entièrement distinctes.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. N'est-il pas nécessaire dans votre entente avec la Corporation des Epiciers que vous voyiez à ce qu'ils exécutent leur partie du contrat? R. Je considère que c'est une partie essentielle du contrat.

Q. Prenez vous quelques mesures à cet effet? R. Je puis m'en assurer aisément.

Q. Mais, vous ne prenez aucune mesure, de fait? R. Pas de mesure très active, mais je puis vous dire positivement que je le saurais bientôt.

Par M. Fisher :

Q. Mais aucun cas semblable n'est venu à votre connaissance? R. Non.

Par le Président :

Q. Quel est l'arrangement aujourd'hui à l'égard de ceci? R. L'arrangement aujourd'hui est que ceux qui n'appartiennent pas à la corporation doivent payer $\frac{1}{2}$ c. de plus, et qu'ils doivent payer dans 14 jours, argent net. Ceux qui sont membres de la corporation reçoivent $2\frac{1}{2}$ pour cent d'escompte.

Q. C'est l'escompte que vous accordez — $2\frac{1}{2}$ pour cent? R. Oui, $2\frac{1}{2}$ pour cent.

Q. Et quel est l'arrangement quant à la vente? R. Entre qui?

Q. Vous avez des arrangements pour la vente du sucre? R. Ils restent les mêmes qu'au paravant.

Q. Le profit qu'ils doivent avoir? R. Comme je vous l'ai dit, ils doivent avoir quelque chose comme deux pour cent ou un peu moins. De $1\frac{1}{2}$ à 2 pour cent.

Q. Quel est cet arrangement? R. Autant que je puis me rappeler, je vous l'ai déjà donné deux fois. Pour toute quantité au-dessous de 15 barils, $\frac{3}{8}$ c. par lb. d'avance sur le prix d'achat pour le sucre blanc seulement et $\frac{1}{2}$ c. par lb. sur toute quantité au-dessus de 15 barils.

Q. Vous ne devez pas vendre à moins de ce profit et pas au-dessus? R. Nous ne devons pas demander un prix de vente plus ou moins élevé que cela.

Q. Vous devez simplement vendre à ces chiffres? R. C'est ainsi que je comprends l'arrangement.

Q. Pour le sucre granulé seulement ou pour tout ce qu'ils achètent? R. Nominale, pour le sucre granulé, mais cela s'applique à tout le sucre en général.

Q. En supposant que le sucre monterait tout à coup d'un $\frac{1}{2}$ centin par livre, les épiciers seraient-ils obligés d'observer ces conditions pendant plusieurs mois après son achat? R. Non, l'arrangement se trouve renouvelé chaque semaine. Chaque semaine, on vient nous demander nos prix.

Par M. Fisher :

Q. Ces prix sont donnés aux marchands de gros par les raffineurs? R. Oui.

Q. Et ils vendent exactement au profit convenu? R. Oui, c'est ce que j'ai toujours compris.

Q. Et on publie cette liste chaque semaine? R. Je le crois.

Q. Les épiciers s'entendent-ils entre eux pour régler ces prix? R. Non, on m'a dit qu'ils acceptaient les prix fixés par les raffineurs.

Par le Président :

Q. La liste de prix que j'ai dans les mains, faite sur l'avis que vous donnez aux épiciers, ne regarde-t-elle que les sucres blancs? R. Oui.

Q. Alors les marchands peuvent demander le prix qui leur convient pour les autres qualités? R. Je n'ai aucun moyen de les empêcher de le faire.

Q. Et les $\frac{3}{8}$ et le $\frac{1}{2}$ de centin n'ont de rapport qu'avec sucre blanc? R. Nous n'avons aucun contrôle sur la vente des sucres jaunes; cet arrangement n'affecte le commerce du sucre que de la manière dont je vous parle et pas autrement.

Q. Il ne s'applique qu'au sucre blanc? R. Au blanc et au jaune en même temps. Je vous dirai pour m'expliquer plus clairement que, sans cet arrangement, les marchands pouvaient demander des prix plus ou moins élevés, mais il s'applique à tout le commerce du sucre, et fixe le profit à $\frac{3}{8}$ de centin et pas plus.

Par M. Wood :

Q. C'est la moyenne pour toutes les qualités? R. Oui, nous fixons cette moyenne pour le tout.

Par le Président :

Q. De fait, vous n'avez aucun contrôle sur le prix de vente du sucre jaune. L'arrangement n'est pas tel que vous puissiez contrôler les épiciers? R. Pas du tout. Ils avaient ce contrôle avant l'arrangement et ils l'auront après qu'il aura cessé. Je ne parle que de l'effet de l'arrangement.

Q. Alors l'arrangement a trait aux sucres blancs? R. Il affecte le commerce du sucre tout entier, ce qui me concerne personnellement.

Q. Je désire vous demander une autre question. Avez-vous quelque arrangement avec les autres raffineurs quant au prix des sucres ? R. Non.

Q. Où public-t-on ces prix ? R. Je suppose qu'on les demande aux autres raffineurs.

Q. Voici le prix de vente. La liste dit : " 2 mars (Exhibit 3) granulé extra, 15 barils et au-dessus dans une vente, 7³/₈c.; au-dessous, 7¹/₂c." Était-ce l'information que vous leur avez donnée ? R. Très probablement, mais je n'en sais absolument rien.

Q. Cependant ils font cette liste disant que les sucres granulés devront être vendus à un certain prix. Savez-vous à qui cela s'applique excepté vous ? R. Aux autres raffineurs de sucre, je suppose. Je pense réellement que les autres raffineurs suivent nos prix. Je crois qu'ils le font, mais ils sont parfaitement libres de faire ce qui leur plaît.

Q. Faites-vous quelque arrangement avec eux ? R. Non, mais ils demandent souvent nos prix, et nous les donnons toujours ; mais en ce qui concerne, et à l'égard de la corporation, l'information que je donne ne regarde que moi.

Q. Vous n'aviez d'arrangement avec aucun autre raffineur de sucre au sujet des prix que vous feriez ? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. La Corporation des Épiciers n'a-t-elle pas fait cet arrangement avec vous, ou ne vous a-t-elle pas indiqué qu'elle adoptait vos prix comme prix réglementaires ? R. Non, je ne me rappelle pas qu'il ait été fait mention de cela.

Q. Alors, en pratique, les prix que vous donnez fixent ceux du sucre pour toute l'association ? R. Cela se peut. On nous demande souvent des renseignements sur les prix, et nous n'en faisons pas un secret.

Q. C'est une affaire de commerce tout simplement ? R. Une simple question d'affaires.

Par M. Fisher :

Q. Que les épiciers doivent vendre vos sucres à ce profit fixe ? R. Autant que cet arrangement m'intéresse.

Q. Supposons que vous trouveriez qu'une maison de commerce de gros, de Montréal, à laquelle vous auriez vendu 100 barils de sucre, le vendrait plus tard à un prix autre que l'avance dont vous convenez avec elle, vous n'avez aucun moyen de savoir si le sucre a été acheté de vous ou d'un autre ? R. Je le saurais bientôt, je pense.

Q. Si l'arrangement vous permettait de lui vendre du sucre à un certain prix, et que les raffineurs du Saint-Laurent ou de Moncton le vendraient à un prix différent, l'épicier de gros pourrait vendre ces diverses marchandises à une différente échelle de prix, et disposer de gros lots de sucre à d'autres prix ? R. Cela se conçoit très facilement.

Q. Et il serait assez difficile pour vous de le savoir ? R. C'est possible.

Q. Avez-vous eu connaissance de quelques cas semblables ? R. Non.

Q. Vous espérez naturellement que les prix seront semblables aux vôtres ? R. Nous changeons nos prix quand nous le désirons. Nous pouvons en donner avis le jour de la semaine où on nous les demande, et changer de prix le matin suivant.

Q. Mais vous dites que le prix est réglé une fois par semaine ? R. Oui.

Q. Vous ne vous considérez pas comme lié, le lendemain, par le prix fixé la veille ? R. Les épiciers s'arrangent entre eux sur ce point, mais si les prix montaient ils auraient peu de latitude dans leurs opérations ; s'ils baissaient, ils en auraient un peu plus.

Q. Vous leur donnez avis ? R. Nous nous engageons à le faire une fois la semaine.

Q. Une fois la semaine ? R. Oui.

Q. Alors, entre ces dates, vous ne leur demandez pas de changer leur prix ? R. Non, nous ne le faisons pas.

Q. Et vous n'avez jamais appris qu'il soit arrivé quelque fois que les mêmes épiciers aient vendu les mêmes sucres à différents prix ? R. Non.

Q. Et vous concluez naturellement que tous ces épiciers vendent le sucre au même prix ? R. Cela est possible.

Q. Vous n'en connaissez pas d'autres que ceux là ? R. Si un homme achetait à meilleure composition, il aurait probablement l'avantage sur eux.

Q. Savez-vous si, dans la Corporation des Epiciers, il existe aucun arrangement qui les engage à ne pas vendre au-dessous du prix ? R. Non, je ne connais pas de convention semblable.

Par M. Guillet :

Q. Quand changent-ils leurs prix ? R. Une fois par semaine.

Q. Et ensuite ils doivent changer leurs prix suivant les fluctuations qui se produisent dans les prix à la raffinerie ? R. Oui.

Q. S'il y a hausse ou baisse, Vous envoient-ils leurs listes de prix ? R. Non.

Q. Quand en êtes-vous arrivés à cet arrangement en vertu duquel ils établissent le prix du sucre ? R. C'est la première chose dont il a été question.

Par le Président :

Q. Vous avez dit que vous ne connaissiez rien de cette liste et que vous n'y êtes pour rien ? R. Sauf comme je vous l'ai dit.

Q. Vous donnez avis que les sucres seront vendus à 7³/₈c. Si vous n'aviez rien à faire à cela, comment pourrait-il être fixé le prix ? R. Je n'ai rien à voir à cela. Je n'ai jamais vu cette liste plus que deux fois dans l'année.

Par M. Fisher :

Q. Elle vient de votre établissement ? R. Non.

Par le Président :

Q. S'ils brisaient cet arrangement, vous leur feriez ressentir ? R. Certainement je le ferais.

Q. Ceci est une admission qu'il existe quelque arrangement ? Vous dites que vous ne savez rien de cela ? R. On nous a proposé ceci d'abord : "Si nous nous engageons à ne pas vendre un delà d'un certain prix, ferez-vous telle et telle chose." Cela a été l'arrangement tout d'abord. Quant à la publication de cette liste de prix, je n'en connais rien, mais s'il était à ma connaissance que quelqu'un briserait la convention, je prendrais de suite les mesures nécessaires pour l'en empêcher.

Par M. Wood :

Q. Y a-t-il quelque pénalité d'imposée contre la violation de cet arrangement ? R. Je n'en connais pas.

Q. Est-ce un arrangement écrit ou une simple convention verbale ? R. Il n'y a pas d'arrangement écrit du tout. L'arrangement entre moi et la Corporation des Epiciers est tout simplement verbal.

Par M. Guillet :

Q. Vous dites que le profit moyen sur les sucres granulés est de deux pour cent ? R. Non. Je dis que le profit dont on parle, un quart de centin par livre, sur de grandes ventes de toutes qualités de sucre, y compris le sucre granulé, s'élève environ à deux pour cent.

Q. C'est un petit profit ? R. Oui.

Q. S'ils vous disaient que ceci est un profit trop raisonnable, et s'ils vous demandaient en même temps, de leur permettre de faire deux pour cent de plus, ne croiriez-vous pas que la proposition mérite considération ? R. Je ne le sais pas.

Q. Vous êtes libre de faire ce que bon vous semble ? R. Non. Il y a des bornes. Ils ne peuvent faire des affaires s'ils n'ont pas le profit dont je parle.

Par le Président :

Q. Etaient-ils dans le même commerce avant cela. R. Oui, c'est ainsi qu'a commencé toute l'affaire. J'ai souvent connu des gens qui vendaient le sucre granulé à ce que je savais être un demi-centin au dessous du prix coûtant, pourvu qu'il fût acheté avec du thé. J'ai toujours considéré ceci comme une véritable escroquerie.

Par M. Guillet :

Q. Par laquelle leur profit était considérablement élevé ? R. Vous ne devriez pas me faire une semblable question.

Q. C'est ce que je dois conclure de ce que vous dites ? R. Une conclusion sans que je me sois donné le trouble de la faire.

Par M. Fisher :

Q. Connaisant les membres de la corporation, si un épicier de gros vendait à moins que le profit que vous mettez sur le sucre, vous considéreriez ceci, comme un manque de foi, et vous le bifferiez de votre liste. R. Non. Je n'ai rien à faire avec la liste de la corporation. Je ne connais rien de la manière dont elle est faite.

Par le Président :

Q. Aucune connaissance ? R. Non, excepté comme je viens de le dire.

Par M. Fisher :

Q. Je ne suppose pas que vous vous informiez des faits. Si un marchand brisait l'arrangement fait entre vous et la Corporation des Epiciers, vous ne le regarderiez plus comme un membre de cette association ? R. Non, je ne le ferais pas. Je traiterais la corporation comme un corps organisé, et non comme un individu.

Par M. Fisher :

Q. Ainsi je dois comprendre que vous ne vendez qu'aux seules personnes dont les noms se trouvent sur la liste ? R. Oui.

Q. Alors vous n'avez aucun contrôle sur la liste faite et envoyée aux épiciers de gros ? R. Excepté que j'ai droit de demander des explications, si je trouvais que dans aucune circonstance l'arrangement pris était violé j'en donnerais avis à la corporation.

Q. Et la première fois que le marchand dont le nom aurait été biffé, vous demanderait du sucre, que feriez-vous ? R. Je laisserais à la corporation le soin de régler cette affaire. Je traiterais l'association comme un tout; je n'y reconnaîtrais pas d'individualités.

Q. Vous regardez la corporation comme un tout ? R. Oui.

Q. Vous vendez à l'association à un certain prix, comme association, et vous ne vendez pas à un simple individu ? R. Jamais.

Q. Alors votre arrangement à l'égard de la vente du sucre n'existe qu'entre vous comme raffineurs et la Corporation des Epiciers de gros comme association ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Est-ce que la corporation est responsable des dettes privées ? R. Non; il n'existe rien de pareil. Nous courons nos risques dans de pareilles transactions.

Q. Vous pronoz les noms des personnes auxquelles vous devez vendre sur cette liste imprimée. Voici votre liste imprimée (Exhibit 1) ? R. Oui.

Q. C'est ce qu'on vous donne pour vous guider ? R. Si je savais qu'une maison n'est pas solvable, je lui refuserais crédit, qu'elle appartienne ou non à l'association.

Par M. Guillet :

Q. Cela n'a rien à faire à la question ? R. Pas du tout. Si dans mon commerce, je trouvais un de mes clients vendant mes marchandises à perte, je refuserais de lui vendre à quelque condition que ce soit.

Par M. Fisher :

Q. Cela regarde vos propres affaires ? R. C'est le principe que je suis. Je prétends qu'un tel homme n'est pas sûr. Je ne me considère pas comme engagé du tout à vendre à tous ces marchands.

Q. Vous vous regardez comme obligé de vendre à nulle autre qu'aux personnes dont voici les noms ? R. Sauf à ces conditions.

Par M. Bain :

Q. Je suppose, comme matière de fait, que vous ne faites des affaires limitées qu'en dehors de l'association ? R. Je n'ai presque jamais fait d'affaires avec eux.

Par M. Guillet :

Q. Beaucoup de noms sont biffés de cette liste. Pourquoi l'ont-ils été ? Connaissez-vous M. Drummond ? R. Je ne saurais dire.

Q. J'ai appris de messieurs qui ont donné ici leur témoignage avant vous qu'ils avaient été rayés de la liste parce qu'ils faisaient le commerce de détail et de gros en même temps ? R. Peut-être. Ceci regarde l'association et ne me regarde pas le moins du monde. Je n'ai rien eu à faire avec la rédaction primitive de la liste ou de ses changements subéquents.

Q. Comme matière de fait, si la liste était réduite de moitié cela ne ferait aucune différence pour vous tant qu'ils feront la liste. Quand les noms sont rayés vous cessez de vendre à ces personnes ?

Par le Président :

Q. Vous vendez sous leur direction ? R. Vous ne pouvez me mettre les mots dans la bouche. Je réponds à des questions raisonnables.

Par M. Guillet :

Q. Et vous ne savez pas sous quelles conditions ils ont formé leur association, qui ils doivent recevoir et qui ils doivent exclure ; si vous trouviez que la liste décroît beaucoup, et que de nombreux noms sont rayés, ne prendriez-vous pas des informations ? R. Je vous ai dit qu'au commencement de l'affaire, la première chose qu'on m'a présentée en faisant la demande, était une liste de messieurs qui s'étaient organisés en une association, et qui comprenaient, je pense, à peu près 96 pour 100 de nos pratiques ; j'ai pensé que c'était un facteur important dans un tel arrangement, et j'ai cru que j'avais raison de le prendre.

Q. Vous n'avez compris dans votre liste de pratiques, parmi vos clients actuels, que ceux qui se trouvaient sur la liste soumise ? R. Presque tous ceux qui achetaient de nous.

Q. J'ai compris que ceux qui ne se trouvaient pas sur la liste alors se trouvaient exclus parcequ'ils faisaient le commerce de détail ? R. Je n'en suis pas bien certain ; je pense que c'était la règle admise ; mais je n'en suis pas très sûr. Nous ne vendions à personne n'appartenant pas à l'association.

Q. N'était-il pas compris que vous n'accepteriez personne autre que ceux qui se trouvaient sur la liste—que vous ne vendriez à personne autre que ces personnes ? R. Oui ; cela est assez clair.

Q. Quand ces noms ont été biffés, vous n'avez pas pris d'informations ? R. Non ; je ne l'ai pas fait.

Q. Et pour la même raison, si la moitié des noms était rayée, vous ne vous en informeriez même pas ? R. Cela dépendrait des circonstances. S'il y en avait beaucoup d'exclus, je prendrais des informations.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Et s'ils rayaient de la liste d'anciennes pratiques qui auraient fait des affaires avec vous depuis de longues années ? R. J'aimerais à en savoir la raison.

Par M. Guillet :

Q. C'étaient de bonnes pratiques ; M. Baskerville était un client important ? R. Oui ; je le crois.

Q. Vous êtes-vous informé pourquoi son nom avait été biffé ? R. Non, en effet, je ne l'ai pas fait.

Par M. Fisher :

Q. Vous ne permettez pas que des noms fussent ajoutés à cette liste ; c'était l'entendement ? R. Je n'ai pas exercé un tel contrôle.

Q. La corporation avait toute liberté d'ajouter ou retrancher à cette liste sans vous consulter ? R. Oui, raisonnablement.

Q. Ainsi, raisonnablement, l'association contrôle vos affaires ? R. Je n'en sais rien ; je n'aimerais pas à dire cela exactement.

Q. Vous dites que vous permettez à l'association, raisonnablement (c'est beaucoup dire, mais enfin avec raison), de dire à qui vous allez vendre ou non, à certaines conditions. N'est-ce pas là l'entendement ? R. Avec mon consentement.

Q. Alors je comprends que la liste est, pratiquement parlant, sous votre contrôle, puisque sans votre consentement personne ne peut y être ajouté ou en être retranché ? R. Je vous demande pardon. Je ne prétends certainement pas cela. On peut y ajouter une douzaine de noms sans me demander aucunement mon opinion.

Q. Eh bien, alors la corporation ne vous force pas à vendre ou à ne pas vendre à certaines personnes ? R. Jusqu'à un certain point, elle ne peut le faire.

Q. Alors, elle contrôle vos affaires jusqu'à ce point—ou raisonnablement, comme vous dites ?

Par le Président :

Q. Avez-vous vendu, après leur radiation, à quelques-unes des personnes dont les noms ont été biffés de la liste ? R. Non, je ne l'ai pas fait, je ne les connais pas, je n'ai jamais fait d'affaires avec quelques-unes d'entre elles avant cela non plus.

Q. Vous n'êtes pas le seul raffineur de sucre, ces hommes achètent de tous les raffineurs ? R. Très probablement.

Par M. Fisher :

Q. Il me semble que vous dites que l'association a le contrôle de la liste, mais qu'en même temps—? R. C'est la liste de la corporation.

Q. Exactement, c'est la liste de la corporation, mais en même temps vous en dirigez la rédaction de manière à ce que les changements qu'on y fait soient raisonnables comme vous dites ? R. S'ils étaient très nombreux, j'en demanderais la raison.

Q. Vous vous considérez libre de briser cet arrangement ? R. Parfaitement, en aucun temps, et sans donner de raison. La chose est parfaitement volontaire.

Q. L'arrangement ne subsiste qu'en tant que vous êtes satisfait de la liste ? R. Tant que je croirai, comme je le fais, que la chose est honnêtement et justement conduite.

Q. Honnêtement et justement entre vous et l'association ? R. Et le public.

Q. Eh bien, le public, suivant vous, n'a rien à voir en ceci du tout. Son intérêt n'est simplement affecté qu'en proportion de l'avance sur votre prix, convenue entre vous et l'association. Le public n'a aucun contrôle du tout sur la question. L'arrangement n'existe pas entre l'association, vous et le public, c'est un arrangement entre vous et l'association qui affecte le public. N'est-ce pas cela ? R. Bien, c'est une assez longue question.

Q. Le public contrôle-t-il l'arrangement en aucune manière ? R. Vous avez discuté cela.

Q. Je comprends que le public n'a aucun contrôle sur l'arrangement ? R. Bien.

Q. Dites-vous qu'il l'a ? R. Je n'en sais rien ; nous verrons cela.

Q. Je voudrais que vous répondriez à la question ; je la pose et je voudrais une réponse ? R. Je ne pense pas qu'un gentilhomme devrait demander une semblable question, c'est une perte de temps.

Q. Je vous ai demandé, il y a un moment, quelque chose à propos du contrôle exercé sur cette liste, si c'est un arrangement entre vous et l'association ; vous avez dit qu'il affectait non seulement vous et l'association, mais encore le public, et cela amène encore la question de savoir si le public a aucun contrôle sur la corporation ? R. Ceci n'est pas la question. C'est son effet sur le public que je dois prendre en considération, et je prétends comme ils le prétendent, que le public ne peut avoir la distribution de marchandise à meilleur marché. C'est là toute l'étendue de l'intérêt du public.

Q. Vous ne croyez pas que le public ait intérêt dans la question sauf que l'arrangement est fait dans son intérêt ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Si vous aviez bonne raison de croire que le public n'approuve pas un tel arrangement, vous en retireriez-vous ? R. Le public aurait son propre remède contre ce mal.

Par le Président :

Q. Vous avez dit que vous aviez vu vendre du sucre granulé au prix coûtant, et au-dessous du prix coûtant, et que cela était absurde. Le public en avait-il le bénéfice ? R. Permettez-moi de vous expliquer ce point, je vais vous répondre. Je vous ai dit que j'ai vu dans une fenêtre de magasin à Montréal un placard disant qu'on pouvait avoir dans la maison du sucre à un demi-centin au-dessous du prix auquel on pouvait l'acheter ailleurs pourvu qu'on l'achetât avec du thé. Maintenant je dis qu'en ce qui concerne le public, il est injuste et décevant pour lui d'avoir un demi-centin par livre sur le sucre lorsqu'il paie quatre ou cinq centins de plus par livre sur le thé.

Q. Vous ne le savez pas de fait ? R. Je sais comme matière de fait, qu'un homme ne peut pas vivre autrement. On ne peut pas supposer qu'un homme puisse vivre et tenir un établissement ouvert et faire des affaires pour rien.

Q. Vous dites que les épiciers de gros ont fait cela, ont-ils vécu malhonnêtement ? R. Je le crois. Je le pense.

Q. Ils ont tous agi ainsi ? R. Je pense que la chose était malhonnête, ils auraient dû plutôt prendre un profit raisonnable et qui leur aurait permis de vivre sur chaque article, que rien sur quelques uns et trop sur d'autres. C'est la ruine pour tout le commerce.

Q. Le commerce des épiciers de gros, a été particulièrement heureux dans ce pays, on y a vu moins de faillites qu'en toute autre branche du commerce ? R. Je ne puis vous dire cela ; je n'ai aucune raison de le savoir.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez dit que le public avait son propre remède si cet arrangement ne lui convenait pas. Voulez-vous me dire quel idée vous faites de ce remède ? R. Ma foi : je pense que cela est entièrement en dehors de ma compétence.

Q. Vous avez dit : " Qu'ils avaient leur propre remède." R. Je puis avoir ma propre opinion là-dessus. Je ne puis certainement pas répondre à une question de cette nature. Mon opinion ne vaudrait rien.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez dit qu'il y avait dépression dans le commerce du sucre et qu'un tel état de choses n'existait pas auparavant. Pouvez-vous nous dire pourquoi vous n'avez pas vu cela auparavant ? R. Cela a été le résultat d'une compétition excessive, je pense.

Q. Mon opinion était—peut-être pouvez-vous me dire si je suis exact—que les différentes qualités de sucres importés en Canada,—avant que nous eussions nos sucres raffinés d'après un type uniforme—étaient tellement au-dessous de la valeur réelle de l'article, et que l'apparence en était telle que le public était facilement trompé sur la bonté du sucre, et que la compétition était d'autant plus active, que l'on pouvait dire que sa bonté était supérieure à son prix quelque peu élevé. Lorsque le raffinage du sucre a été réglé d'après un type fixe, cet avantage n'a plus existé ? R. Je pense que cela est vrai.

Q. Et on a eu alors la facilité de vendre des sucres d'un type uniforme ? R. Je pense que vous êtes parfaitement exact.

Par le Président :

Q. Et quant à la qualité du sucre, comment se fait-il qu'un baril de sucre pèse beaucoup plus maintenant qu'il y a quelque temps ? R. Il en contient plus.

Q. Cela rend compte d'un côté de la question, mais lorsqu'il s'agit d'un baril de la même capacité et avec une plus grande quantité de sucre, comment en rendez-vous compte ? R. Simplement par la même raison—il est mis en baril avec plus de soin. Je sais ce que vous voulez dire maintenant. Vous avez en vue l'assertion de Matthewson que le sucre n'est pas bien fabriqué. Je vous dis qu'il se trompe entièrement, et que le sucre que nous faisons (je ne parle pas de celui des autres—je n'ai pas de raison de douter qu'il ne soit aussi bon) vaut autant que tout sucre fait ailleurs au monde, et qu'il n'y en a pas de meilleur nulle part ailleurs.

Q. Pourquoi donc est-il plus difficile à manipuler ? R. Je n'admets pas cela comme un fait.

Q. Alors vous n'en savez pas grand-chose ? R. Je pense que je connais tout ce qui concerne mon propre sucre.

Q. J'ai l'expérience de la chose. Il est deux fois plus difficile à manipuler ? R. Il est plus foulé dans les barils afin d'éviter les frais d'emballage. C'est presque la seule raison de cette plainte.

Q. Cela est-il dû à ce qu'il contient plus de glucose ? R. Cela n'est pas la raison du tout, car il ne contient pas plus de glucose.

Par M. Guillet :

Q. Est-ce un fait que les sirops sont plus rares ? R. Oui, cela est vrai.

Q. Pourquoi cela ? R. Simplement parce qu'on en produit moins.

Par M. Fisher :

Q. Votre sucre contient-il de la glucose ? R. Il y en a dans tout sucre produit dans le monde.

Par le Président :

Q. Vous dites que tous les sucres fabriqués aujourd'hui sont aussi purs qu'ils l'étaient il y a trois ou quatre ans ? R. Oui. Je dis qu'ils sont tout à fait aussi bons, et quelquefois même un peu meilleurs.

Q. Les sucres jaunes ? R. Les jaunes, les blancs, tout le sucre en général. Nous n'avons jamais fait de meilleur sucre que cette année. (Exhibit 27).

Q. Où prenez vous le sucre brut ? R. Partout dans l'univers.

Q. Ceci est bien indéfini ? R. Nous en achetons en Europe, en Chine, à Manille au Brésil, à Cuba et dans diverses parties de l'empire anglais et aux Indes Occidentales. Dans le moment actuel, je pense que j'ai du sucre d'Europe et des Iles Philippines.

Q. Du sucre d'Europe—c'est donc du sucre de betterave ? R. Oui, nous l'avons de Cuba, du Brésil, des Indes, je crois que ce sont toutes les sources où nous le tirons, à peu près.

Q. Quelle est la proportion du sucre de betterave dont vous vous servez ? R. Nous l'employons en légère proportion ; cela améliore la qualité du sucre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il est classé aussi haut que le sucre de canne, n'est-ce pas ? R. Le fait est que c'est le sucre le plus coûteux qui existe.

Q. Et comment est-il quant à la qualité ? R. Il n'y a presque pas de différence entre les deux.

Q. Il en a été fabriqué beaucoup, n'est-ce pas, dans ces dernières années ? R. Il forme près de la moitié de la fabrication du sucre du monde entier. Il s'en produit environ 2,500,000 tonnes annuellement ; tous les sucres d'autre provenance ne s'élèvent pas, ensemble, à une plus grande quantité.

Q. Je suppose qu'il est largement entré dans la fabrication des sucres raffinés pendant les dernières années ? R. Oui, dans les sucres produits en Europe beaucoup plus que dans les autres. Pour nous qui sommes à la portée des Indes Occidentales, notre intérêt est de n'en employer qu'une plus petite proportion.

Q. Notre commerce de sucre avec les Indes Occidentales n'est pas considérable, n'est-ce pas, si l'on en juge d'après les rapports officiels ? R. Je ne les ai pas vus depuis quelque temps, mais une proportion considérable de notre sucre vient de là.

Q. De fait, j'ai été très surpris de la minime proportion de sucre des Indes Occidentales importée pour la consommation en Canada ? R. La fabrication totale de Cuba, la plus forte du monde, est de 600,000 tonnes à peu près. Ce n'est que le quart de la fabrication de sucre de betterave d'Europe.

Q. Alors, je suppose que la baisse des prix a contribué à réduire la production ? R. Pas beaucoup, je pense.

Par M. Fisher :

Q. Achetez-vous plus de sucre de canne des Antilles que de sucre de betterave d'Europe ? R. Beaucoup plus. Le sucre de betterave dont nous nous servons cette année, n'excédera pas la huitième ou la dixième partie de ce que nous achetons ; je ne vous donne cependant pas cela comme un chiffre exact, c'est un simple à peu près.

Q. La plus grande partie de votre sucre de canne vient des Antilles ? R. Et des Indes Orientales aussi.

Q. En recevez-vous plus des Indes Orientales que des Indes Occidentales ? J. Je n'en sais rien. Nous ne recevons d'Europe que du sucre de betterave. Nous achetons beaucoup de sucre de canne du Brésil et de Cuba ainsi que des Indes Orientales.

Par le Président :

Q. D'après ce que vous avez dit, il n'y a pas d'arrangement avec les autres raffineriers de sucre au sujet des prix ? R. Je vous dis que chaque fois qu'on nous demande nos prix, nous les donnons. Souvent, vers la fin du jour, nous télégraphions quels seront nos prix.

Q. En venez-vous à quelque arrangement mutuel ? R. Non.

Q. Aucun arrangement ? R. Non.

Q. Tout votre arrangement n'a rapport qu'à l'association ? R. Oui ; jamais avec les autres raffineurs, et les prix que nous donnerions à nos confrères raffineurs ne

seraient que ceux du sucre blanc, et nous les leur donnerions personnellement, ou à leurs agents ou à toute autre personne qui viendrait les demander au bureau.

Par M. Fisher :

Q. Pratiquement parlant, le prix du sucre jaune est réglé par celui du sucre blanc ? R. Il n'y a pas de rapport direct entre le prix de ces deux sucres.

Q. Si le sucre blanc se vend à un certain prix, cela n'affecte-t-il pas le prix du sucre jaune ; c'est-à-dire cela ne fait-il pas monter ou descendre le prix de ce dernier article ? R. Il devrait s'en ressentir plus ou moins vite.

Q. Dans vos propres ventes ne gardez-vous pas généralement une certaine proportion entre le prix du sucre jaune et celui du blanc ? R. Non ; mais cependant le prix d'un de ces articles dépend toujours un peu de celui de l'autre.

Q. Pouvez-vous me dire quelle proportion de la quantité totale de sucre fabriqué dans le pays pendant les derniers six mois, disons, est sortie de votre établissement, ou en d'autres termes la production relative de votre raffinerie ? R. Je ne le sais pas, car je ne connais pas quelle a été la quantité produite.

Q. Vous savez que la raffinerie du St. Laurent a cessé ses opérations ? R. Nous pouvons produire environ les deux tiers, peut-être la moitié du sucre fabriqué ici en Canada.

Q. Alors vos prix doivent régler le marché ? R. Je l'ignore.

Par M. Guillet :

Q. Cette coalition a-t-elle causé une hausse de prix pour les épiciers de gros ? R. Pas du tout.

Q. Ne vous donne-t-elle pas l'occasion d'élever les prix ; ou plus de facilité pour augmenter les prix ? R. Je ne le pense pas.

Q. Je veux réferer au fait que vos prix, en conséquence, règlent ceux des autres raffineries ? R. Nos prix n'ont pas réglé ceux des autres raffineries.

Q. Je pense que vous avez dit quelque chose de ce genre ? R. J'ai probablement dit qu'elles adopteraient nos prix pour les sucres blancs, mais non pour les sucres jaunes. Nous n'avons aucun contrôle sur elles à cet égard. Je pense qu'elles vendent généralement moins cher que nous.

Q. Votre sucre est de meilleure qualité ? R. Non ; pas du tout.

Q. Je désirerais avoir un renseignement quant à la glucose. On croit généralement qu'elle n'est pas saine comme article alimentaire ? R. C'est mon impression.

Q. Comment expliquez-vous alors l'usage que vous en faites ? R. Nous le nous en servons pas. Celle dont je parle est un produit naturel et forme partie constitutive de toute espèce de sucre. Ce n'est pas la glucose que l'on tire de l'amidon.

Par M. Fisher :

Q. On n'en introduit pas dans le sucre ? R. Non.

Q. Prenez-vous quelques moyens pour l'en retirer ? R. C'est le sirop que nous extrayons.

Par M. Guibault :

Q. Vous en retirez plus ou moins suivant les circonstances ? R. Non, jamais.

Q. Mais si vous n'en extrayiez pas autant que vous le faites, cela n'aurait-il pas d'effet sur le sucre ? R. Nous n'aurions plus de sucre, ce serait une espèce de brouet. Il en reste dans le sucre, mais en certaine quantité seulement.

Par M. Fisher :

Q. N'existe-t-il aucune différence dans le degré d'humidité des différentes qualités de sucre jaune ? R. Très peu, presque aucune.

Q. Et il y a, conséquemment, peu de différence dans la quantité de sirop que vous y laissez ? R. Très peu.

Par M. Guillet :

Q. N'est-ce pas un fait que les sucres que l'on voit maintenant sur le marché sont plus visqueux et plus pesants, que le grain n'en est pas aussi sec ? R. Donnez-vous cela comme un fait ?

Q. C'est un fait. C'est l'expérience de ceux d'entre nous qui en font le commerce en détail ? R. L'été dernier, il y a eu une grande demande de sucres à bon marché devant se vendre à tant la livre, et pour répondre à cette demande, nous avons

fabriqué une qualité inférieure de sucre que nous avons vendu à meilleure composition. Nous n'aimerions pas à le faire constamment.

Q. Contenait-elle de la glucose ? R. Tout sucre en contient.

Q. N'en contenait-elle pas davantage ? R. Probablement plus, parce qu'il était moins coûteux. C'était un sucre que nous n'aurions probablement pas vendu du tout, s'il en eût dépendu de nous, mais que le marché exigeait réellement.

Par le Président :

Q. Vous n'avez pas expliqué la cause de son état visqueux et collant ? R. Il n'était pas visqueux parce que nous le voulions ainsi ; nous ne pouvions le faire autrement. Si vous essayez à faire un sucre de qualité trop inférieure, plus que nous n'aimons à le faire, il doit nécessairement être plus ou moins visqueux.

Q. Tout le sucre jaune a cette apparence ? R. Je ne cela.

Q. Sauf quelques articles supérieurs, et même ceux-là avaient cette apparence jusqu'à un certain point ? R. Je nie cela, et je maintiens qu'il n'en était pas ainsi.

Par M. Guil et :

Q. En disant que le sucre jaune était visqueux, M. Wallace avait distinctement en vue tout le sucre jaune ? R. Je nie cela positivement.

Le Président.—Vous n'avez pas besoin de le faire.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Je ne suis pas bien renseigné sur une ou deux questions ; je n'étais pas présent à la première partie de l'examen. Si j'ai bien compris M. Drummond, le consommateur paie deux centins de plus. Ceci a-t-il été causé par l'opération de cette ligue ? R. C'est la coût, par suite de cet arrangement.

Q. Cela est la moyenne sur toute la production des raffineries ? R. Remarquez que je dis augmentation, ayant en vue les maisons de gros agissant comme intermédiaires et faisant le commerce pour rien.

Q. Pour rien ? R. Oui ; perdant toutes de l'argent. Il n'y a pas eu d'augmentation pour le consommateur proprement dit par suite de cet arrangement.

Q. Que représentent ces deux pour cent ? R. S'ils font des affaires sans profit, comme ils me le disent, cet arrangement leur donne tout au plus le moyen de continuer leur commerce.

Q. Est-ce que je dois comprendre que ce profit de deux pour cent est le seul que cette ligue assure aux marchands de gros ? R. Oui.

Q. Pris sur la production entière du sucre ? R. Oui.

Q. Est-ce un profit net ? R. Non. C'est la seule garantie qu'ils aient pour faire face aux dépenses de ce commerce.

Q. Quelles dépenses ? R. Loyer de bureaux, assurances, frais de transportation, etc.

Q. Tout marchand paie pour loyer de bureau bien entendu ? R. Je ne suis pas votre raisonnement.

Q. D'où viennent les frais de fret ? R. Des $\frac{3}{4}$ ou $\frac{1}{2}$ centin que font les épiciers en vertu de cet arrangement.

Q. Le profit net est de deux pour cent ? R. Oui.

Q. Vous nous avez dit, je crois, que cette ligue s'était formée par suite de la compétition parmi les épiciers de gros ? R. C'est ce que je crois.

Par M. Guillet :

Q. Compétition qui les forçait à vendre le sucre à perte ? C'était l'état de choses qui existait ? R. C'est ce que j'ai compris.

Q. M. Matthewson nous a dit ainsi que M. Lightbound que la moyenne du profit qu'ils faisaient à présent sur le sucre était de 5 ou 6 pour 100 ? R. Profit fait par qui ?

Q. Que les épiciers de gros faisaient sur le sucre au taux fixé ? R. Je pense que vous vous trompez dans vos calculs.

M. WOOD (Westmoreland).—Il a parlé de toutes les qualités, et il a dit que le profit moyen était de 6 pour 100.

LE PRÉSIDENT.—Que $\frac{3}{4}$ de centin sur les ventes au dessous de 15 barils et $\frac{1}{2}$ de centin sur celles de 15 barils et au dessus donnaient un profit de $5\frac{1}{2}$ pour 100 environ.

Par M. Guillet :

Q. Vous n'avez aucun moyen de contrôler le prix des sucres jaunes? R. Je veux que l'on comprenne clairement que je n'ai donné aucune opinion exacte du profit que les épiciers font réellement. Ce que j'ai voulu dire, c'est que quel que soit le profit qu'ils faisaient auparavant, ils ne font pas plus que 2 pour 100 depuis l'arrangement.

Par le Président :

Q. Alors quel est le profit sur les sucres granulés pour lesquels l'arrangement a été pris? R. $2\frac{3}{4}$ ou 4 pour 100.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Cela correspond avec ce qu'a dit M. Lightbound? R. 5 pour 100 moins le fret.

Par le Président :

Q. Le fret est accordé jusqu'à Toronto, parce qu'il leur est alloué un huitième de centin à Toronto de plus qu'à Montréal, et que cela couvre tout le fret au delà. Dans tous les cas ce huitième paie tout le fret? R. Alors cela laisse la chose comme je l'ai dit.

Q. A $\frac{3}{8}$ de centin de profit, ce qui est le plus grand profit auquel les épiciers de gros puissent vendre aux commerçants en détail, cela donne $5\frac{1}{2}$ pour 100 sur le sucre granulé, et vous n'avez pas d'arrangement concernant la vente de l'autre, de manière que vous ne le comptez pas. Ils paient $5\frac{1}{2}$ pour 100, outre le fret? R. Connaissez-vous les chiffres réels.

Q. A $7\frac{3}{8}$ centins, qui est le prix du sucre ici, il se vend aux épiciers à 7 centins? R. Excusez moi, le prix peut être de $7\frac{1}{2}$ centins.

Q. Vous nous avez dit ce qu'est le profit. Sur $7\frac{3}{8}$ c. dans les ventes au-dessous de 15 barils le profit serait de $\frac{3}{8}$ de centins par livre; un peu plus de $5\frac{1}{2}$ pour cent, et ils ont $\frac{1}{8}$ de centin à Toronto pour le fret? R. Un huitième de centin par livre ne paie pas le fret. Il coûte 16 centins par cent livres.

Q. En été, le fret n'est quelquefois que de 10 centins par 100 livres? R. On me dit que le fret pour Toronto coûte actuellement 16 centins par 100 livres, par chargements de wagons complets.

Par M. Fisher :

Q. Maintenant? R. Oui.

Q. Nous savons que le fret en été est très réduit et que 10 ou 12 centins par cent livres est le prix moyen pour l'année entière? R. Je ne le pense pas. Treize centins est le plus faible tarif, je pense.

Par le Président :

Q. Treize centins n'est pas le plus faible tarif? R. Oui, du moins à ma connaissance.

Par M. Fisher :

Q. Je voudrais vous demander quelque chose touchant une certaine question que vous venez de soulever. Vous avez dit, je crois, que cet arrangement avait ajouté environ deux pour cent au prix que le consommateur payait avant cet arrangement? R. Si on suppose qu'alors ils faisaient le commerce de cette qualité de sucre sans profit, avant la formation de la ligue.

Q. Indépendamment de la raison qui a causé cette ligue, croyez-vous qu'elle n'a pas élevé le prix du sucre pour le consommateur? R. Non, à moins que le commerce ne se fit auparavant pour rien.

Q. D'après ce que je puis comprendre, les listes de prix que nous avons ici sont réglées par vous. Vous annoncez aux épiciers de gros une fois par semaine, le prix auquel ils devront vendre le sucre qu'ils achètent de vous, et votre arrangement les force à vendre à une certaine augmentation sur votre prix? R. Pas au delà d'un certain chiffre.

Q. Vous avez dit pas à moins d'un certain chiffre il y a un instant? R. Oui.

Q. Conséquemment, vous déterminez en pratique à quel prix le marchand de gros doit vendre au détailleur? R. Oui, en grande partie.

Q. Comment réglez-vous ce prix vous-même? R. Nos propres prix?

Q. Oui ? R. Nous les arrangeons d'après le prix du marché, surtout du marché étranger, et conformément à la compétition qui existe alors.

Q. Le marché ici et celui de New-York ? R. Oui, et d'après la compétition qui règne alors parmi nous.

Q. Vous le réglez donc ? R. Je suis heureux de voir que M. Lightbound nous donne quelque crédit. Il laisse entendre qu'au moment où le sucre se vend $8\frac{1}{2}$ centins, nous le vendons à $7\frac{1}{2}$ centins.

Q. A la corporation ? R. Oui.

Q. Ainsi vous arrangez ces prix, si je vous comprends bien, suivant le prix que vous payez en Angleterre et aux Etats-Unis en ajoutant bien entendu les frais que le sucre vous occasionne pour le mettre sur le marché ici ? R. Plus ou moins, mais de fait les prix sont plus bas que cela.

Q. Comment ? R. Nous devons le faire toujours.

Q. Vous devez le faire ; pourquoi ? R. Pour pouvoir continuer nos affaires.

Q. Si vous élevez vos prix de manière à les mettre de niveau avec ce qu'il en peut coûter pour offrir les sucres de l'Angleterre ou des Etats-Unis à la consommation ? R. On les importerait alors.

Q. Réellement ? R. Oui, nous trouvons qu'il en est ainsi toujours.

Q. Si vos sucres étaient aussi bons que les leurs, ils ne perdraient pas la préférence, mais s'ils sont de qualité inférieure, je conçois cela ? R. De fait, nous devons tenir nos prix plus bas que le coût de l'importation, et quelque fois beaucoup au-dessous. Lorsque le marché a monté en Angleterre, le prix du sucre de même qualité que notre sucre granulé s'est élevé dans l'espace d'un mois ou deux de 16s. 3j. à 21s.

Q. C'est une hausse dans le marché ? R. Et nos matériaux bruts ont monté plus que cela. Le sucre de betserave monta de 50 pour 100, de 10s. 3d. à près de 16s. Le prix des sucres bruts de toutes sortes s'éleva aussi considérablement. Ceux du Brésil augmentèrent en valeur d'un tiers environ, nos sucres ne montèrent pas tout à fait autant, mais nous avons eu à nous conformer au prix des matériaux bruts.

Q. Alors vous devez baser vos prix en grande partie sur le coût du sucre brut ? R. Oui.

Q. Surtout sur le coût du sucre brut ? R. Sur ce qu'il nous coûte et sur ce que la compétition nous force à faire.

Par le Président :

Q. Il y a eu un incendie à Montréal qui a détruit la raffinerie du Saint-Laurent. Vous rappelez-vous quand il a eu lieu ? R. Je pense que c'était en juin ou juillet.

Q. Vous rappelez-vous si votre sucre a monté rapidement après cela ? R. Dans une quinzaine, il a monté d'un huitième de centin par livre.

Q. Pas plus ? R. Non, je ne le pense pas. Je ne pense pas que le prix se soit élevé de plus d'un huitième de centin dans un mois. Je ne vous dis cela que de mémoire, mais je crois que je suis à peu près exact.

Par M. Guillet :

Q. Vous connaissez M. Mathewson, de la maison J. A. Mathewson et Cie., n'est-ce pas ? La maison jouit d'un bon crédit, et vous n'avez aucune objection à faire des affaires avec elle ? R. Je préférerais ne pas en parler.

Q. Vous leur avez vendu du sucre ? R. Oh, oui, nous leurs avons vendu du sucre.

Q. Même récemment, à l'augmentation réglée d'après l'arrangement ? R. Je ne me souviens pas que nous ayons fait des affaires avec cette maison dernièrement. Je préférerais ne pas vous donner l'opinion que je me suis formée de M. J. A. Mathewson.

Q. Il a montré une facture indiquant que vous lui avez vendu du sucre au prix de la ligne ? R. Très probablement.

Q. Vous ne savez pas si c'est réellement le cas ? R. Non.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Les raffineurs ont-ils fait de grands profits l'an dernier ? R. C'est une question dont on parle beaucoup. Outre le raffinage du sucre, nous faisons un énorme commerce, nous avons quelquefois fait de gros profits dans des transactions sur du sucre qui n'est jamais entré chez nous et qui n'a jamais été raffiné.

Par M. Guillet :

Q. Du sucre brut ? R. Oui. Je dois dire aussi que les profits sur les sucres raffinés ont été énormément exagérés un grand détriment des intérêts du commerce national. Les rumeurs absurdes et insensées qui ont circulé sur les profits des raffineries, ont ruiné beaucoup de monde. Je n'ai pas d'objection à vous donner un aperçu de la position de la compagnie dont je suis le président. Depuis son organisation, elle a payé des dividendes d'une fraction au dessus de 8 p. c., en moyenne, plus dans certaines années et moins dans d'autres ; pendant certaines années elle n'a rien payé du tout. Mais les profits n'ont pas été en moyenne, de plus de 8 pour cent et une légère fraction.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Depuis qu'elle a été formée ? R. Oui, depuis 1878, où elle a été organisée, et notre stock se vend au pair, ou très près de ce prix. Voilà l'appréciation que font les actionnaires de nos énormes profits, et comme je viens de le dire, une bonne partie de ces dividendes provient d'opérations qui n'ont aucun rapport avec le raffinage. Je pense que peu d'institutions en aucune partie de la Puissance, pourraient vous montrer une position plus modeste. Ce n'est qu'une fraction au-dessus des profits des banques.

Par M. Guillet :

Q. Votre capital-actions est-il entièrement payé ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel est votre capital ? R. \$1,000,000 nominalement.

Par M. Fisher :

Q. La raffinerie était en possession de certains individus avant 1878, n'est-ce pas ? R. Oui.

Q. Et alors vous avez formé une compagnie par actions ? R. Oui.

Q. Vous dites que le capital nominal est de \$1,000,000. Puis-je vous demander à quel prix vous avez pris les machines et l'outillage ? R. \$400,000.

Q. Vous dites que vous avez payé 8 pour cent depuis 1878 ; ces dividendes ont ils été payés sur \$1,000,000 ? R. Non, ce capital n'est pas entièrement payé.

Q. Quel est le montant du capital souscrit et payé ? R. Environ \$900,000.

Q. Et vous avez payé 8 p. c. là-dessus ? R. Oui.

Q. Vous dites qu'une grande partie de vos profits et de vos pertes est le résultat de spéculations sur le sucre ? R. Je n'ai pas dit spéculations.

Q. Enfin, d'achats et de ventes de sucre ? R. Oui.

Q. Vous avez dit qu'une forte partie de ce sucre n'avait jamais été raffiné. Dois-je comprendre que vous avez été dans l'habitude d'acheter et de vendre du sucre à d'autres raffineurs ? R. En dehors de la Puissance entièrement.

Q. Cependant ce profit est compris dans les 8 p. c. ? R. Oui.

Q. Pouvez-vous dire à combien sont évalués aujourd'hui votre outillage, vos machines, etc. ? R. Je ne m'en rappelle pas exactement. Il n'y a pas beaucoup de différence.

Q. \$400,000 seulement, à peu près ? R. Oui.

Q. N'est-ce pas un fait que vous les avez beaucoup améliorés depuis 1878 ? R. L'outillage, bien entendu, demande à être renouvelé constamment.

Q. N'avez-vous pas introduit de nouvelles machines, etc., dernièrement ?

R. Nous devons tout maintenir en état de fonctionnement parfait. Nous ne tenons aucun compte de l'usure, tandis que dans certains établissements, on l'évalue à 15 ou 20 p. c. dans les livres.

Q. Vous dites que votre capital est d'environ \$900,000 ? R. Oui.

Q. Et que votre outillage vaut \$400,000 ? Que vous faut-il de plus pour votre exploitation ? R. Il faut des sommes énormes dans un commerce comme le nôtre. Par exemple, nous achetons quelquefois aux Indes Orientales une cargaison de sucre que nous ne recevons que 9 mois plus tard.

Par M. le Président :

Q. Je suppose que la valeur du capital-actions est une preuve très certaine de vos profits ? Vous dites que votre stock est à peu près au pair ? R. Oui, à peu

près au pair. Si c'était une entreprise extraordinairement profitable, il n'en serait pas ainsi.

Par M. Guillet :

Q. Votre stock ne vaudrait-il pas autant, sans les profits que vous faites en dehors du raffinage ? R. Je ne le pense pas.

Q. Si votre stock avait toujours été au pair, et que vous auriez fait des profits exceptionnels cette année, on devrait donc en conclure que vos profits n'ont pas été plus forts cette année que dans les années précédentes ? R. Je ne vous comprends pas.

Q. Si vos bénéfices étaient exceptionnellement forts certaines années et si votre stock conserve la même valeur, cela ne prouve rien si on ignore quels sont ces profits ? R. Je pense que les journaux sont assez bien informés quant aux profits que nous faisons.

Par M. Fisher :

Q. Tenez-vous deux comptes différents de vos profits de raffinage et de ceux de vos autres opérations commerciales ? R. Cela est totalement impossible.

Q. Vous ne pouvez alors nous donner une idée des profits de la raffinerie séparés des autres ? R. Non, dans ces circonstances, personne ne peut le faire.

Q. Le capital et l'outillage employés au raffinage du sucre dans la Puissance sont plus que suffisants à la production du sucre raffiné nécessaire à la consommation ? R. Oui, depuis la destruction de la raffinerie du St Laurent, nous avons suffi à la demande pendant tout l'été, et nous avons toujours eu un fonds considérable en mains.

Q. La raffinerie du St. Laurent est rouverte et va avoir un matériel plus que suffisant ? R. Oui.

Q. Si cette raffinerie se maintient, il va exister de la compétition probablement entre les raffineurs ? R. Il y en a maintenant.

Q. Les manufactures alors ne pourront pas être en opération continuelle. Il faudra qu'elles en arrivent à quelque arrangement entre elles ou qu'elles continuent leurs opérations à perte ? R. Je pense que vous raisonnez juste.

Par le Président :

Q. Avez-vous, parmi les raffineurs, quelque arrangement quant à la production du sucre ? R. Oui, il était entendu que si la production excédait la demande, nous réduirions également nos opérations de manière à diminuer la production.

Par M. Guillet :

Q. Vous aviez réellement un arrangement à cet effet ? R. Oui, nous nous sommes entendus à cet effet.

Q. Cela tend à régulariser les prix ? R. Non, pas du tout, du moment qu'il y avait beaucoup de sucre à vendre.

Par le Président :

Q. En limitant la production, vous limitez la quantité que chacun a à vendre ? R. Oui, mais cette quantité était toujours supérieure à la demande. L'arrangement n'a eu d'effet que dans les mois d'hiver.

Q. Cet hiver ? R. Oui.

Q. Il n'existait pas auparavant ? R. Non.

Q. C'est le seul arrangement entre vous ? R. Oui, le seul qui ait jamais existé.

Q. Comment le renouvez-vous ; chaque semaine ou chaque mois ? R. A la fin du mois, c'est plutôt une affaire politique que toute autre chose. Les provinces maritimes réclamaient une proportion équitable des affaires ; au commencement du mois, il était entendu que nous devions nous informer de la quantité de sucre qu'il faudrait avoir en mains pour le mois.

Par M. Guillet :

Q. Quel mois ? R. Chaque mois.

Par M. Fisher :

Q. Cet arrangement existe-t-il encore ? R. Non, il a été abandonné. Il a été trouvé sans utilité.

Par le Président :

Q. Cet arrangement ne subsiste plus actuellement ? R. Non, il n'existe plus aujourd'hui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Et dans ce cas, avez-vous de la compétition entre les raffineurs actuellement ? R. Oui, autant qu'il n'y en a jamais eue.

Q. Comment cela peut-il se faire avec la ligne qui existe ? R. Quelle ligne ?

Q. Entre les épiciers de gros ? R. Les épiciers en gros, si l'on parle du sucre en général, peuvent acheter aux prix qui leur conviennent. Je ne connais les prix de mes compétiteurs que par les transactions actuelles que je fais.

Q. Les épiciers de gros publient chaque semaine, une liste qui donnent les prix auxquels ils devront vendre les sucres ? R. Oui.

Q. Ils s'adressent à vous pour se renseigner au sujet de ces prix ? R. Oui.

Q. Si d'autres vendaient à plus bas prix que vous, cela vous ferait perdre les affaires qui vous reviendraient naturellement, n'est-ce pas ? R. Certainement.

Q. Comment remédiez-vous à cela ? R. Nous baissions nos prix. Je ne me suis jamais considéré comme lié par cette liste de prix du tout, par les prix qui leur sont donnés une fois par semaine. Nous pouvons baisser les prix de ces listes le lendemain.

Par M. Guillet :

Q. Ils peuvent vendre à plus d'un quart de centin de profit. Ils sont obligés de vendre à un quart de centin d'avance sur vos prix ? R. A un quart de centin la livre au-dessus du prix courant du jour où ils font sortir la liste. Si les prix montent ils perdent, s'ils baissent il leur reste plus de profit.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vous dites que vos profits sont, en moyenne, de 8 pour cent ? R. Oui.

Q. Savez-vous s'ils sont plus forts ou plus faibles que ceux des autres raffineurs ?

R. Je ne le sais pas du tout. Je n'en ai aucune idée.

Q. Combien y a-t-il de raffineries en Canada ? R. Il y en a un bon nombre, quatre à Montréal et deux à Halifax.

Par M. Fisher :

Q. Depuis 1878 ? R. Non, il y en avait avant cette date, une à Moncton et une à Farnham.

Par le Président :

Q. Combien y en a-t-il maintenant ? R. Eh bien, il existe actuellement, outre les nôtres, celles de Moncton et de Halifax ; celle de Farnham ne fonctionne plus depuis quelque temps, et il y a encore celle de Coaticook et celle de Berthier.

Par M. Fisher :

Q. La fabrique de Coaticook a cessé ses opérations ? R. Oui.

Q. Celle de Berthier est-elle ouverte ? R. Non, elle ne fonctionne pas.

Q. Elle n'a pas commencé ses opérations ? R. Non, pas encore.

Q. Il y a encore la raffinerie du Saint-Laurent ? R. Oui.

Q. De sorte que lorsque commenceront ses opérations, il y en aura cinq ? R. Oui, cinq.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quelques-unes de ces raffineries ont-elles fait faillite depuis 1878 ? R. Oui.

Q. Et avant cette date ? R. Oui, celles de Halifax, je pense ; les deux ont failli pratiquement parlant. Je pense que dans cette cité, \$2,000,000 ont été dépensées pour ces deux raffineries.

Q. Connaissez-vous ce que vaut leur stock à présent ? R. Je n'en ai aucune idée. Je sais que dans la Nouvelle-Écosse on doit avoir dépensé \$800,000 pour ces établissements, et qu'ensuite on les a rachetées de la banque pour environ \$200,000 ou \$300,000.

Q. Pour les bâtisses et l'outillage ? R. Oui ; le tout. Pour celle de Woodside on a dépensé, je crois, à peu près \$800,000 en bâtisses, matériel et outillage, et je pense qu'elle a été rachetée pour une somme de \$150,000 à \$200,000.

Q. Quelle est à peu près la de production capacité de la raffinerie de Halifax ? R. Je n'en sais rien.

Par le Président :

Q. Que peut produire la vôtre ? R. Environ 1,400 barils par jour.

Par M. Fisher :

Q. Celle de Halifax ne peut produire autant ? R. Je pense qu'elle peut produire environ 500 barils.

Q. Moitié moins que la vôtre ? R. Oui.

Q. Vous dites que son matériel coûte environ \$800,000 ? R. De \$700,000 à \$800,000.

Q. Vous avez dit que votre matériel et les bâtisses ne valaient que \$450,000 ? R. Remarquez que les bâtisses n'étaient pas neuves.

Q. Vous dites qu'ils sont évalués à cela maintenant ? R. A \$500,000 dans nos livres.

Q. Il est évident qu'ils ne sont pas cotés dans vos livres au prix où vous pourriez les vendre ? R. Nous avons acheté dans un temps favorable. Les bâtisses ont pu avoir été construites à bon marché.

Q. Si la raffinerie de Halifax coûte \$800,000, la différence est des plus extraordinaires, et la chose est curieuse ? R. Je ne vous parle que par ouï-dire.

Q. Personnellement, vous le croyez d'après vos connaissances comme raffineur ? R. Oui.

Q. Il est très curieux, d'après ce que vous nous dites, que votre matériel et vos bâtisses ne valent réellement aujourd'hui que \$450,000 ? R. Je n'ai pas donné ce chiffre comme leur valeur, j'ai dit qu'ils étaient cotés dans nos livres à \$500,000.

Q. De fait alors, ce qu'indiquent vos livres—les livres de la compagnie—n'est pas une preuve bien exacte de leur valeur ? R. Eh bien, alors, prenez du stock.

Q. Je ne parle pas au point de vue de l'achat ou de la vente de votre stock, je parle de votre témoignage ? R. Vous voulez dire que le stock a plus de valeur.

Q. Je veux me former une opinion exacte au moyen de ce que vous nous avez dit au sujet de votre raffinerie et de celle de Halifax ? R. Je ne parle que par ouï-dire au sujet de la raffinerie de Halifax. Je donne des faits.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Combien d'employés avez-vous dans notre raffinerie ? R. Environ 500.

Q. Quand elle est en pleine opération ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Cela comprend-il les tonneliers qui font vos barils ? R. Oui, je le pense.

Q. Ce sont tous des hommes, vous n'employez pas d'enfants ? R. Très peu, quelques uns pour les messages, presque tous des hommes.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Savez-vous combien vous avez d'employés, directement ou indirectement ? R. Nous avons un énorme transport, un nombre immense de rouliers sont employés, nous donnons aussi beaucoup d'emploi au dehors ; mais je ne sais pas exactement combien nous employons de monde en tout.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous employez 500 personnes dans les bâtisses—ce sont les employés nécessaires ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Où prenez-vous votre charbon ? R. Presque entièrement au Cap-Breton et à la Nouvelle-Ecosse.

Par le Président :

Q. Quelle quantité employez-vous ? R. A peu près 18,000 ou 20,000 tonnes. Je vous parle approximativement.

DAVID SINCLAIR est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation ? R. Commis.

Q. Où demeurez-vous ? R. A Montréal.

Q. N'êtes-vous pas le secrétaire de la raffinerie de sucre du Canada ? R. Je suis le commis préposé aux ventes de la raffinerie.

Q. A qui vendez-vous ? Les ventes sont-elles restreintes à certaines personnes ; ne devez-vous vendre qu'aux personnes dont les noms se trouvent sur cette liste à des prix différentiels ? R. Oui. Cette liste est celle qui m'est passée et contient les noms des marchands auxquels je dois vendre au plus bas prix possible. (Exhibit n° 1.)

Q. Qui vous donne cette liste ? R. Cette liste est envoyée à notre raffinerie par la Corporation des Épiciers de gros, comme vous le voyez-là. Je ne puis dire si c'est une copie exacte de celle que je possède.

Q. Avez-vous aucune de ces listes de prix ? Les avez-vous vues (Exhibits 2 et 3) ? R. Oui, ces listes sont publiées, je crois, par la Corporation des Épiciers et j'en vois une chaque semaine.

Q. Dites-nous ce que vous connaissez de l'arrangement qui existe entre ces épiciers et les raffineurs ? R. Je n'en connais rien personnellement, je ne sais rien de plus que ce que je tiens du président et du bureau des directeurs. Je n'ai aucune connaissance personnelle d'aucun arrangement.

Par le Président :

Q. Alors, vous prenez vos informations de M. Drummond ? R. Oui.

Par M. Gullet :

Q. N'est-ce pas un fait que vous avez vendu du sucre à J. A. Mathewson et Cie récemment ? R. Par très récemment.

Q. M. Sinclair, avez-vous vendu des sucres à MM. J. A. Mathewson et Cie, cette année ? R. Oui, au commencement de janvier.

Q. Dans ce cas vous leur avez fait payer l'augmentation du prix fixé par l'association ? R. Si je leur ai vendu quelque chose, ils ont dû payer l'augmentation.

Q. Ils ont payé plus cher que ceux qui sont sur cette liste ? R. Oui.

Q. Connaissez-vous quelques autres maisons de gros qui ne soient pas sur cette liste ? R. Si j'en connais quelqu'une ?

Q. Dans Québec ou Ontario ? Est-il venu à votre connaissance que d'autres épiciers en gros ne soient pas sur cette liste ? R. Je connais une maison de Québec, celle de M. Joseph, qui n'y est pas non plus.

Par M. Fisher :

Q. Comme commis de vente de la raffinerie de sucre du Canada, si on s'adressait à vous pour acheter du sucre, sans être connu de vous, le vendriez-vous immédiatement au plus bas prix que vous avez l'habitude de le faire ? R. Je ne vendrais à aucun individu sans le connaître. Je prendrais des renseignements complets sur lui, et j'obtiendrais la sanction du président. Je n'ouvre jamais de nouveaux comptes, et je ne fixe jamais moi-même le prix du sucre avec aucun marchand que je ne connais pas personnellement.

Q. Si un épicier de gros, connu de vous comme tel, s'adressait à vous pour acheter du sucre, vous référeriez le cas au président avant de lui rien vendre ? R. Cela dépendrait du fait que nous aurions eu des affaires avec lui ou non. Il serait peut-être nécessaire de consulter M. Drummond avant de vendre.

Q. Alors vous rélérez à la liste de ceux qui sont de la corporation ? R. Je connais parfaitement toutes nos pratiques, et par suite je n'ai besoin de consulter aucune liste.

Q. Vous connaissez le taux auquel vous devez vendre à ces individus ? R. Oui.

Q. Leur vendez-vous au même prix à tous ? R. Non, pas toujours.

Q. Pourquoi faites-vous quelque fois une différence ? R. A cause de la quantité qu'ils achètent.

Q. Je veux dire pour la même quantité ? R. Je vends au même prix à tous ceux que je sais y avoir droit.

Q. Qu'ils appartiennent à la corporation ou non ? R. Oh, non.

Q. Vous avez différents taux pour ceux qui en font et n'en font partie ? R. De fait, je n'ai pas d'autorisation de vendre à qui que ce soit en dehors de la corporation.

Q. Vous occupez cet emploi depuis quelque temps ? R. Oui.

Q. Vous savez parfaitement que les individus de la corporation obtiennent de meilleurs termes que ceux du dehors ? R. Je l'ai déjà dit.

Par le Président :

Q. Qui vous fournit les prix auxquels vous devez vendre le sucre ? R. Je fixe les prix pour différents lots, moi-même, sans consulter M. Drummond sur les prix du marché général. Il ne peut le faire lui-même pour chaque lot ; je le consulte à l'égard de quelques-uns, tandis que pour d'autres, je ne reçois pas de direction de lui.

Q. Êtes-vous en communication avec les autres raffineurs ? R. Pas du tout.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce vous ou M. Drummond qui donnez les prix hebdomadaires ? R. Le vendredi après-midi, généralement, un membre de la corporation vient au bureau et demande, " quel est le prix aujourd'hui ? " et je le lui donne, le prix du sucre granulé toujours. Je ne sais quels sont les prix des autres raffineurs. Quelquefois nous apprenons par nos agents qu'ils vendent à un huitième ou même à un quart de centin à meilleur marché que nous. Mais c'est toujours notre prix que je donne ; je pense que nos prix pourraient être changés demain si M. Drummond me donnait des ordres différents de ceux qui me guident aujourd'hui.

Par M. Guillet :

Q. En vendant aux membres de l'association, vendez-vous les lots de 1,000 barils moins cher que ceux de 200 ? R. Si je recevais une offre pour 1,000 barils, je consulterais M. Drummond, et le prix dépendrait de l'idée qu'il aurait de l'état du marché.

Q. Si un marchand achetait 1,000 barils, vous auriez plus de bénéfice en les vendant que s'il n'en prenait que 200 ? R. Je le suppose.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez ordre de vendre à tous les membres de la corporation aux mêmes prix ? R. Oui.

Q. Quelque quantité qu'il achète ? R. Si un homme veut acheter 1,000 ou 500 barils, je lui demande de me faire une offre. Je consulte ensuite M. Drummond, et nous décidons si nous devons l'accepter ou non.

Q. Mais la cote donnée à l'association tous les vendredis soir est-elle le prix fixé pour cette date ? R. Oui, c'est le prix fixé à cette date.

Q. Arrangez-vous ce prix simplement au point de vue de la quantité achetée ou vendue ? R. Non.

Q. Si vous receviez un ordre pour 100 ou 1,000 barils, donneriez-vous le prix par 100 barils ? R. C'est là la question. Nous pourrions vendre 100 barils à un prix et 1,000 à un autre. Par exemple, je pourrais demander à M. Drummond à quel taux devrions mettre le sucre granulé à présent.

Q. Pour la Corporation des Epiciers ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Faites-vous des restrictions quant aux quantités ? Il a été allégué que les marchands ne faisant pas partie de la corporation ne pouvaient avoir du sucre raffiné sans prendre une quantité double de sucre jaune. N'est-ce pas un fait ? R. Je n'ai eu aucune occasion d'avoir connaissance de cela.

Q. N'est-ce pas une affaire de votre ressort ? R. Je n'ai pas à m'occuper de cela.

Par le Président :

Q. La Corporation des Epiciers n'a-t-elle pas fait cet arrangement avec vous ? R. Je n'ai fait aucun arrangement avec l'Association des Epiciers de gros. Cela a été arrangé avec les raffineurs.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous n'avez pas d'instructions à cet égard ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez fait une vente à M. Mathewson en janvier ? R. Je n'en sais rien. Je pense que oui, mais je ne le puis le dire positivement.

Q. Vous ne savez pas si cette transaction était pour du sucre jaune et blanc ou pour du blanc seulement ? R. Non. Nos ventes sont considérables et je ne puis me rappeler chacune d'elle en particulier.

Par M. Guillet :

Q. Vous ne vous en souvenez pas ? R. Non, je ne me rappelle pas ce fait.

Q. Si on réduisait le nombre des membres qui se trouvent sur cette liste, la question vous serait-elle simplement soumise ou consulterait-on M. Drummond ? R. Je suppose qu'il serait consulté. Je sais que s'ils retranchaient quelques-unes de nos pratiques, je le consulerais ; mais je ne le ferais pas pour les autres marchands. Un grand nombre de commerçants sur cette liste ne sont d'aucun intérêt pour nous et nous n'avons jamais fait d'affaires avec eux.

Q. N'y a-t-il pas sur cette liste quelques courtiers qui achètent pour vendre sur le marché ? R. Je n'en connais pas.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 14 mars 1888.

Le comité des coalitions commerciales s'assemble ce matin, M. Wallace au fauteuil.

ALEXANDER DONALD FRASER, de Montréal, épicier, détailleur, est assermenté.

Par le Président :

Q. Je vois votre nom attaché à une pétition, M. Fraser (exhibit 12), protestant contre l'existence de cette Corporation des Epiciers en Gros. Voulez-vous nous faire un exposé de vos griefs et nous dire qui vous représentez ? R. Notre cas est assez bien exposé dans une pétition que nous avons présentée à M. Drummond. D'après les instructions du président de notre association, j'ai été chargé de vous remettre une copie de la pétition que nous avons présentée et qui, nous le pensons, expose suffisamment le cas. Voici la pétition :—

A. GEORGE A. DRUMMOND, écr.,

Président de la Cie de Raffinage du Sucre du Canada, Montréal.

MONSIEUR,—En qualité de membres du comité exécutif de l'Association des Epiciers de Montréal, nous avons l'honneur d'attirer votre attention sur l'exposé suivant :

A une assemblée de notre association, tenue jeudi le 6 du mois courant, la résolution suivante a été adoptée à l'unanimité : " Que cette assemblée de l'Association des Epiciers de Montréal désire enregistrer son protêt contre la ligue injuste qui existe actuellement entre les raffineurs et la Corporation des Epiciers de Gros, et que le comité exécutif de cette association soit requis de s'occuper de cette affaire sans délai, et de s'efforcer par tous les moyens possibles de conclure avec les raffineurs de sucre quelque arrangement satisfaisant et praticable."

Nous avons l'honneur d'ajouter à la résolution précédente l'exposé des griefs suivants :

D'abord, " que pendant de longues années, la majeure partie des membres de notre association a commercé avec plaisir et profit sur le sucre granulé fabriqué par la raffinerie de sucre du Canada ; que nous ne trouvons aucune faute dans la qualité du sucre fourni par cette raffinerie ; au contraire, nous sommes heureux de pouvoir témoigner de sa qualité constamment excellente ; que nous désirons qu'il soit compris que nous n'avons pas d'objection à ce que des droits convenablement gradués soient placés sur l'importation en Canada des sucres raffinés afin de protéger, d'encourager et de maintenir cette industrie en Canada ;

Que depuis bien des années, de fait, depuis sa fondation, les portes de la Raffinerie du Sucre du Canada, ont été ouvertes à tous les membres du commerce de gros et de détail qui se sont trouvés en position d'acheter les quantités telles que limitées par votre compagnie aux prix fixés pour telles quantités.

En conséquence, nous nous objectons à nous voir, par suite de l'arrangement qui existe entre la Raffinerie du Sucre du Canada et la Corporation des Epiciers de gros, frustrés de ce privilège et forcés de payer un tribut fixe ou profit à certains courtiers ou intermédiaires dans le commerce de cet article de nécessité et si important dans notre genre d'affaires ; que le présent arrangement pèse d'une manière préjudiciable sur une majorité écrasante des épiciers en détail de cette cité.

ALEXANDER DONALD FRASER.

et de toute la Puissance, attendu qu'il semble impossible aux soussignés de tirer une ligne strictement exacte entre un marchand de gros et un marchand de détail; que beaucoup de membres de la Corporation des Epiciers de gros et autres qui, en vertu du présent arrangement, reçoivent leur approvisionnement directement de la raffinerie, ne sont pas simplement des marchands de gros, des fauconiers ou des courtiers, mais qu'ils sont de fait largement engagés dans le commerce d'épicerie en détail; que par suite de la ligue qui existe actuellement, ces personnes peuvent acheter leur sucre granulé ou autres sucres à plus bas prix que les autres membres du commerce de détail, ce qui met la grande majorité des membres de notre commerce dans une position des plus désavantageuse pour la poursuite légitime de leurs affaires; que la taxe que nous sommes forcés de payer à ces courtiers ou autres comme profit sur les sucres raffinés, est tout à fait exorbitante et injustifiable; que la ligue existe au grand détriment et dommage des consommateurs de toute la Puissance.

Que tout en admettant que la chose ne nous concerne pas, on nous permettra de dire la présente ligue n'augmente ou n'améliore en rien les ventes des sucres raffinés.

En conséquence, nous vous invitons respectueusement à vouloir bien donner à cette communication votre sérieuse attention, et nous espérons qu'un arrangement satisfaisant pour tous les intéressés pourra être fait.

Très respectueusement,

THOMAS GAUTHIER, *président*,

ALEX. D. FRASER, *vice-président*.

GEORGE GRAHAM, } *membres du comité exécutif.*
JOHN ROBERTSON, }

Q. Vous dites " que la ligue n'augmente ou n'améliore en rien les ventes de sucres raffinés. " Vous voulez dire sous le rapport du prix? R. Nous pensions alors qu'elle était dans l'intérêt de la Raffinerie du Canada; si elle ne vendait pas plus de sucre, c'était à cause des prix plus élevés.

Par M. Guillet :

Q. Quelle était la différence dans le prix selon que les acheteurs faisaient partie ou non de la Corporation des Epiciers? R. Un quart de centin sur les lots de 15 barils et $\frac{2}{3}$ de centin sur ceux de moins de 15 barils.

Par le Président :

Q. La différence est d'un quart de centin, et combien d'escompte? R. $\frac{1}{4}$ c. et $2\frac{1}{2}$ p. c. d'escompte. Pour les épiciers en détail, l'escompte est de $1\frac{1}{2}$ p. c.

Q. M. Drummond a dit que la seule différence était de $\frac{1}{4}$ c.? R. Alors, peut-être, mais cela a changé plus tard.

Par M. Guillet :

Q. De fait, le marchand en gros ne donne pas plus de $1\frac{1}{2}$ pour 100? R. $1\frac{1}{2}$ pour 100, à soixante jours.

Par le Président :

Q. Il n'a jamais donné plus de $1\frac{1}{2}$ pour 100? R. Je ne puis jurer qu'il en soit ainsi.

Par M. Boyle :

Q. Quelles conditions les raffineurs accordent-ils aux commerçants de gros? R. $2\frac{1}{2}$ pour 100 à 14 jours.

Q. La différence entre 14 et 60 jours est 1 pour 100 dans le cours ordinaire des choses? R. Oui, mais vous comprenez qu'ils ont cet 1 pour 100. Tandis qu'ils ont $2\frac{1}{2}$ pour 100, ils ne donnent que $1\frac{1}{2}$ pour 100, pour argent comptant. Les 60 jours ne sont pas de l'escompte. En payant comptant, nous n'avons que $1\frac{1}{2}$ pour 100.

Par le Président :

Q. Quand vous avez $1\frac{1}{2}$ pour 100 d'escompte, est-il entendu que vous avez 14 jours? R. Si nous payons comptant.

Q. Au lieu de 14 jours? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Avant l'arrangement entre les raffineurs et les marchands de gros, vous pouviez acheter directement des raffineurs? R. Je n'étais pas dans l'habitude de le faire.

Q. Mais plusieurs des épiciers de détail le faisaient ? R. Oui.

Q. Vous ne l'avez jamais fait ? R. Non.

Q. Depuis qu'il a été mis en force, vous n'avez pas connaissance qu'aucun marchand en détail ait acheté des raffineurs ? R. Non.

Q. Au fait, vous savez qu'ils n'achètent pas ? R. Non, ils ne le font pas.

Par M. Guillet :

Q. Mais quelques uns cependant achetaient encore ? R. Notre pétition avait pour but de montrer l'injustice de la chose, et non pas de faire rayer ces marchands de la liste. Beaucoup d'épiciers, ne faisant purement et simplement que le commerce de détail, étaient sur la liste, tandis que quelques-uns de ceux qui achetaient directement des raffineurs ne s'y trouvaient pas. Depuis l'arrangement, toutefois, j'ai appris que ces commerçants en détail en ont été retranchés.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Jusque là, donc, vous avez obtenu ce que vous désiriez ? R. Notre but en nous présentant à M. Drummond n'était pas de faire rayer les noms de ces hommes de la liste. Nous ne désirions pas cela. Nous voulions simplement montrer combien l'arrangement était injuste.

Par M. Fisher :

Q. Vous vouliez jouir tous et également du même privilège ? R. Certainement.

Q. Fait-on maintenant quelque différence de quelque façon que ce soit ? R. Je n'en ai pas connaissance.

Q. Savez-vous si l'Association des Epiciers de gros a des prix différents pour les divers épiciers en détail ? R. Non, si ce n'est qu'ils peuvent recevoir un avis utile de temps à autre.

Q. Mais pas en règle générale ? R. Non.

Q. La ligue n'existe réellement qu'entre les raffineurs et les épiciers en gros ? R. Précisément.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Comment cela affecte-t-il votre commerce, si vous n'avez jamais acheté directement des raffineurs ? R. Je n'ai pas eu l'habitude de le faire, mais il aurait pu arriver que j'aurais voulu acheter ainsi, et je suis privé de le faire maintenant, bien entendu, malgré que je puisse être en mesure de le faire.

Q. Considérant la manière dont vous avez fait vos affaires jusqu'ici, la ligue n'aurait pu vous nuire ? R. Il est difficile de répondre à cette question.

Q. Vous n'avez jamais acheté directement des raffineurs, vous auriez toujours eu à faire la compétition avec les détaillants qui auraient acheté directement des raffineurs ? R. Je ne comprends pas réellement à quoi aboutit votre question.

Q. J'ai compris, d'après ce que vous avez dit, que bien que certains détaillants avaient eu le privilège d'acheter directement des raffineurs, vous ne l'avez jamais fait ? R. Je ne l'ai jamais fait.

Q. Est-ce que ceci affectait vos affaires auparavant ? R. Cela ne me met pas dans une plus mauvaise position, mais je me trouve exactement dans la position où je me trouvais auparavant.

Q. Alors quelle est la cause de votre plainte, comment la ligue a-t-elle gâté vos affaires ? R. La ligue ne me fait pas de tort.

Q. Elle ne nuit pas à vos affaires ? R. Non.

Q. Vous ne trouvez aucune différence dans la compétition que vous aviez à combattre autrefois sous ce rapport ? R. Non. Je ne puis dire que je trouve aucune différence. Si je paie plus, je fais payer plus à mes consommateurs. Mais si je comprends la question, cela ne se produit que depuis que la ligue est en vigueur.

Q. Oui ? R. Je me trouvais dans une position différente alors. Je pouvais acheter ce dont j'avais besoin, au prix qu'il m'était possible de payer ; maintenant, que je m'adresse n'importe où, j'ai à payer le prix fixé par la ligue.

Q. Il y a une échelle de prix fixe ? R. Oui.

Q. Vous trouvez maintenant que vous ne pouvez avoir d'avantages en vous adressant à différents fournisseurs ? R. Exactement.

Q. Il en résulte que vous ne pouvez avoir de meilleures conditions en vous adressant à différents marchands en gros ? R. Oui.

Q. Les prix sont les mêmes partout ? R. Très certainement.

Par M. McKay :

Q. Êtes-vous dans une meilleure position depuis que les autres épiciers détaillants ont été retranchés de la liste ? R. Non.

Q. Vous n'êtes pas dans une meilleure position ? Si le privilège vaut quelque chose, ce doit être sous le rapport du profit, et vous et moi nous n'en avons retiré aucun ? R. Non.

Q. Vous ne croyez pas que le privilège d'acheter des raffineries vaille aucune chose puisque vous ne vous en êtes pas prévalu ? R. Lorsque j'ai commencé mes affaires, il y a trois ans, cette ligue existait déjà. Je veux dire que l'on essayait alors d'organiser cette ligue, et M. McGibbon et moi nous eûmes une entrevue avec M. Drummond. M. McGibbon appartenait à la maison avec laquelle j'avais toujours eu des rapports et qui achetait son sucre des raffineurs quand elle le jugeait à propos. Je pris des arrangements avec M. Drummond afin d'avoir mes sucres à la raffinerie, M. Drummond stipulant que je ne pourrais en prendre moins que 15 barils. Il se montra entièrement satisfait ; mais le lendemain quand je me présentai dans le but d'avoir mon ordre de la raffinerie pour avoir mon sucre, le commis chargé de ce soin était occupé à dresser l'ordre lorsque le commis préposé aux ventes entra et demanda au premier ce qu'il faisait. Celui-ci lui expliqua ce qu'il faisait, lorsque le commis aux ventes annonça qu'il y avait certain trouble parce que les raffineurs vendaient aux épiciers en détail, et qu'il désirait que l'affaire fut différée jusqu'au moment où il pourrait voir M. Drummond. J'y consentis, et je pense que c'est dans le même après-midi que j'ai reçu un avis ou circulaire contenant une liste des prix auxquels le sucre pourrait être acheté à certaines conditions, et depuis ce temps, je ne me suis jamais fatigué l'esprit pour avoir du sucre de la raffinerie d'aucune manière.

Par le Président :

Q. En quel temps cela était-il ? R. En mai, 1885, vers le 10, je pense. Je sais que c'est quelques jours après que nous ouvrimus notre magasin. Le jour suivant, après que j'eus fait mon arrangement avec M. Drummond, cet arrangement fut annulé par M. Sinclair, et depuis lors, je n'ai jamais troublé la raffinerie. Je ne dis ceci que pour montrer pourquoi je n'ai pas acheté de la raffinerie.

Par M. Boyle :

Q. Vous êtes membre de l'Association des Épiciers de détail de Montréal ? R. Oui.

Q. Quel est le but de cette association ? R. Je regrette beaucoup de ne pas avoir apporté avec moi ici une copie des règlements et de la constitution de notre association. Si j'avais en quelque idée que la question aurait été demandée, je les aurais ici. Son but est de promouvoir nos intérêts autant que possible. Les membres de l'association ont pensé, il y a quelques années, qu'en s'unissant, ils pourraient s'assembler et promouvoir les intérêts du commerce lorsqu'il serait nécessaire, dans des cas comme celui-ci ; c'est-à-dire en s'unissant et en se liguant.

Q. Existe-t-il quelque entendement entre vous à l'effet de maintenir les prix d'aucun article ? R. Il n'y en a jamais eu. Il n'en a jamais été question.

Par M. Guillet :

Q. Un de ces objets n'est-il pas d'empêcher qu'il ne soit fait trop de crédits ? R. Non. On a parlé de cela à plusieurs assemblées, mais je me suis opposé à cela personnellement, alléguant que nous n'avions rien à faire avec l'économie interne de notre genre de commerce.

Par M. Boyle :

Q. Vous avez une position reconnue ? R. Nous avons été constitués en corporation.

Q. Le commerce de gros n'aurait-il pas le droit de se former en association ? R. Oui, le même que nous avons.

Q. Les fabricants ne vendent-ils pas généralement au commerçant en détail directement ? R. Oui, autant que je le sache. Ils le font directement. Ils ont réglé

que les achats seraient faits en certaines quantités et à certains prix; et toute personne engagée dans le commerce, pourvu qu'elle puisse acheter en quantité requise, peut avoir à des conditions aussi favorables que toute maison de gros ou de détail.

Q. Vous pensez qu'il est injuste que les commerçants de gros exercent une pression pour empêcher les fabricants de vous vendre directement? R. Certainement.

Q. Vous croyez, d'un autre côté, qu'il serait injuste que le marchand de gros vendît au consommateur? R. L'association a fait cela avant la formation de cette ligue. Quant à moi je ne suis pas de cet avis, quoique je me sois joint à l'association quand la question a été soulevée. Je pense que la liberté la plus entière doit régner.

Q. Vous pensez, cependant, que l'épicier en détail doit avoir le contrôle des consommateurs? R. Oui, du commerce de consommation dans les familles.

R. Vous vous objectez à ce que le commerce de gros ait le contrôle? R. Je m'y objecte décidément. Je considère le capital que nous mettons dans les affaires aussi bon que le leur, je pense que je puis acheter des marchandises en Europe, en France, en Allemagne et en Espagne et partout, et que je le fais, et que je puis trafiquer sur des marchandises qu'ils ne peuvent toucher du tout. Je puis acheter des marchandises dans tous ces pays aussi bien qu'eux, et je pense qu'il est injuste que je ne puisse le faire ici. Dans notre genre de commerce, nous travaillons fort, jour et nuit, et je considère qu'il n'est pas juste de nous empêcher d'acheter des approvisionnements où bon nous semble, et au même prix que les paie tout autre marchand.

Q. N'y a-t-il pas quelque autre raison pour cela. R. Mes vues sont les mêmes que celles de mes confrères, mais je crois avoir dit, quand j'assistais aux assemblées, que j'étais capable de faire la compétition aux épiciers de gros, et qu'ils pouvaient vendre aux familles si bon leur semblait.

Par M. McKay :

Q. Cela n'exprime pas les vues de l'Association des épiciers de détail? R. Non.

Q. Avez-vous jamais demandé aux marchands de gros de ne pas vendre à vos pratiques? R. Je vous ai déjà dit que cela a été fait.

Q. A quelle condition peut-on être élu membre de votre association? R. Il faut être épicier, dans les affaires, et passer par une élection dans notre corps.

Q. Il faut être détaillant? R. Oui.

Par M. Wood :

Q. Comment êtes-vous guidé lors de l'élection d'un membre au scrutin? R. Il est proposé d'abord, et élu à notre prochaine assemblée.

Q. Admettez-vous un homme sur son caractère personnel, sur sa position commerciale? R. Il doit être proposé par deux membres ayant une bonne position dans la société.

Q. Avez-vous vu rejeter quelque postulant? R. Non.

Q. Vous êtes-vous objecté à l'admission de quelqu'un? R. Non.

Q. A quoi oblige vos règlements? R. Je suis fâché de ne pas avoir avec moi nos règlements imprimés.

Q. Pouvez-vous nous en donner les principaux? R. Je vous ai déjà dit qu'il suffisait d'être dans le commerce d'épicerie et de payer une contribution annuelle de 2 piastres. Il y a, bien entendu, une foule d'autres règles et règlements, mais aucun d'entre eux, autant que je m'en rappelle, n'a de rapport avec la question, en aucune manière. Si vous désirez savoir quelque chose de particulier, je pourrais vous donner les renseignements.

Q. Il n'y a pas de règlements contre ceux qui vendent au-dessous des prix? R. La question n'a jamais été présentée à nos assemblées. Elle l'a été, mais elle a été repoussée avec mépris.

Q. J'ai compris que votre opinion personnelle était qu'aucune personne pouvait réduire les prix, si cela lui semblait bon? R. Je n'ai pas dit cela. J'ai dit que qui ce soit dans le commerce, de gros ou de détail, devait être libre de vendre à qui bon lui semblait.

Q. Et au prix qui lui conviendrait? R. Certainement.

Q. C'est une chose ordinaire aux gens dans le commerce de réduire les prix de quelque articles important. R. Je le crois. Je pense que cela s'applique surtout.

aux petites épiceries des faubourgs qui vendent du thé et donnent du sucre à $\frac{1}{2}$ c. la livre à plus bas prix qu'ils l'ont payé, en stipulant qu'un acheteur doit acheter 2 ou 3 livres de thé.

Q. Pensez-vous que cette pratique soit saine ? R. Je ne le pense pas.

Q. Approuveriez-vous une association qui combattrait ce principe ? R. Je n'approuverais aucune association qui entreprendrait de régler les prix auxquels ses membres devraient vendre leurs marchandises. Je pense qu'on devrait permettre à chacun de conduire ses affaires à sa guise.

Q. Pensez-vous que le public retire un bénéfice de ces réductions de prix ? R. Je n'ai aucun doute du contraire.

Q. On fait sur un article ce qu'on perd sur un autre ? R. Oui.

Q. Cependant vous ne pensez pas que pour le prix de quelques articles essentiels, tels que le sucre, par exemple—le sucre granulé—pour lequel il y a un marché fixe partout—cela soit d'aucun avantage ? R. Non, je ne le crois pas.

Q. Que considérez-vous être un profit raisonnable sur le sucre pour un épicier de détail ? R. Je ne puis répondre à cette question. Je ne pourrais le dire, attendu que les établissements diffèrent beaucoup dans les diverses parties de la cité, et qu'un homme se trouve placé dans des circonstances toutes différentes de celles d'un autre. Si vous me demandez quel est le profit dans mon magasin, je ne crois pas que je sois ici pour vous en informer.

Q. Auriez-vous objection à répondre à ceci : Quels sont vos profits à présent comparés à ceux que vous faisiez avant la formation de la ligne ? R. Je répondrai à ceci sans hésitation. Elle a nui au consommateur. Si j'ai à payer $\frac{1}{2}$ c. de plus par livre, je dois le retirer du consommateur. Je ne suis pas dans le commerce pour le plaisir de la chose.

Par le Président :

Q. Il en résulte généralement que le consommateur paie plus pour son sucre ? R. Oui, il supporte le fardeau de cette hausse.

Q. Ont-ils profité de la liberté du commerce ? R. Oui, ils en ont profité.

Par M. McKay :

Q. Si un homme vend son sucre au prix coûtant ou à moins que cela, ne doit-il pas nécessairement, pour soutenir son commerce, élever le prix de quelques autres articles ? R. J'ai déjà dit qu'il doit le faire nécessairement, s'il veut continuer son commerce.

Q. Sur le thé ou sur quelques autres articles ? R. Oui ; c'est voler Pierre pour payer Paul.

Q. Il ne fait rien en réduisant le prix du sucre ? R. Je ne le pense pas.

Q. Vous dites dans votre pétition que les épiciers de gros font des profits exorbitants ? R. Je ne le sais pas. Je n'ai jamais fait le commerce de gros.

Q. Vous savez ce qu'ils paient aux raffineurs ? R. Je pense que le profit est de 5 pour cent.

Q. Croyez-vous que cela soit un profit exorbitant ? R. Pour un tel article de nécessité, non, je ne le crois pas.

Par M. Wood :

Q. Est-ce que ceci est son profit net ? R. Les dépenses sont payables à même ce bénéfice. Je pense que c'est un profit brut, que ce 5 pour cent.

Q. Pour l'épicier de détail, c'est un crédit de 60 jours. L'épicier de gros doit attendre l'épicier de détail, pour son paiement, pendant 60 jours ? R. Je pense que cela doit lui donner au moins 5 pour cent net.

Q. Ils ont à compter l'intérêt de 60 jours ? R. Après l'escompte alloué, nous supportons leur crédit pendant 60 jours.

Par M. Fisher :

Q. Autant que j'ai pu vous comprendre jusqu'à présent, vous vous plaignez de cet arrangement entre les raffineurs et les épiciers de gros, parce qu'il empêche les détaillants d'acheter des raffineurs, c'est la première objection que vous y apportez ? R. Oui.

Q. Vous y opposez-vous aussi parce qu'il fixe le prix auquel le marchand de gros vend au commerçant en détail ? R. Oui.

Q. Cela empêche la compétition entre les épiciers de gros, et ne permet pas aux gens d'acheter des uns à meilleur marché que des autres ? R. Oui, précisément.

Q. Et prévient une compétition utile au commerce ? R. Oui.

Q. La ligue contrôle le prix auquel vous devez payer vos effets ? R. Oui.

Q. Et si je comprends bien, elle donne son profit fixe au marchand de gros ? R. Oui.

Q. Elle leur assure leur profit ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Pouvez-vous me dire si les raffineurs ont cela en vue en vendant à prix fixe ? R. On me dit que oui.

Q. Les raffineurs ont-ils quelque chose à faire avec la Corporation des Épiciers au sujet du prix fixe ? R. Avec le prix du sucre tel que déterminé ?

Q. Oui ? R. Le prix auquel ils peuvent acheter des raffineurs ?

Q. Non, le prix de vente ? R. L'un dépend de l'autre.

Q. On vous a informé— ? R. On m'a informé que les marchands de gros avaient une augmentation fixe à laquelle ils devaient vendre aux détaillants.

Q. Est-ce un arrangement entre les épiciers de gros eux-mêmes ? R. Cela se peut.

Q. Les raffineurs ont-ils quelque chose à faire avec le prix auquel les marchands en gros vendent aux commerçants en détail ? R. Un prix dépend de l'autre. Il était entendu que les prix étaient réglés quand l'arrangement a été fait avec les raffineurs. J'ai appris d'un ou deux membres de la corporation, que M. Drummond avait stipulé que si la Corporation des Épiciers de gros pouvait lui garantir un consentement général qu'elle ne vendrait qu'à une certaine augmentation de prix fixe, il consentirait à la protéger, c'est-à-dire qu'il ne vendrait à aucun commerçant, sauf à des prix fixes, et que la corporation a déterminé les prix auxquels ses membres vendraient.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Lorsque vous dites, M. Fraser, que les épiciers de gros ont un prix avancé fixe, cela s'applique-t-il également au sucre jaune et blanc ? R. C'est ce que je comprends.

Q. En êtes-vous sûr ? R. Je ne suis pas positif là-dessus.

Q. Je pense que quelques-uns des témoins qui ont été examinés ont dit que cela ne s'appliquerait qu'au sucre granulé ? R. Peut-être.

Q. Et qu'ils y avaient toute liberté de vendre le sucre jaune comme bon leur semble ? R. Cela se peut. Je ne le sais.

Par M. Guillet :

Q. Quant à la résolution dont vous parlez,—vous n'avez passé qu'une résolution condamnant la pratique des épiciers de gros de vendre directement au consommateur. Il n'y a pas eu de pénalités imposées, n'est-ce pas ? Il n'y a pas eu de règlement forçant les membres de votre association à cesser tout commerce avec eux, n'est-ce pas ? R. Il a été proposé une pareille résolution, mais elle n'a jamais été mise à exécution.

Q. De fait, vous n'avez pas tenu de liste des marchands de gros avec lesquels vous deviez nécessairement faire des affaires ? R. Non.

Q. A l'exclusion des autres que vous deviez boycotter ? R. Non. Cela a été suggéré par quelques-uns de nos membres parce que cette ligue se répandait. On nous pressait sur un article puis sur un autre, ce qui plaçait les membres de notre association dans un désavantage sérieux pour l'achat de leur approvisionnement, et beaucoup de membres pensaient que c'était un fait notoire et connu que beaucoup de maisons de gros de Montréal faisaient simplement un commerce de détail. Ils en arrivèrent finalement à leur demander de s'en tenir à leur commerce légitime, le commerce de gros. Il était notoire que beaucoup de ces commerçants de gros se livraient au commerce de détail.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quelle distinction faites-vous entre un commerçant de gros et un commerçant de détail? R. Il n'y a pas une grande différence, considérant la manière de conduire les transactions actuelles. Le commerce de gros à Montréal a tellement changé. Quelques-uns de ceux qu'on appelle marchands de gros font à Montréal un commerce considérable que l'on peut considérer purement et simplement comme un commerce de détail. Ils font le commerce de gros et de détail conjointement.

Q. Croyez-vous qu'il soit nécessaire qu'il y ait deux classes de marchands? R. J'ai déjà dit qu'il devrait y avoir toute liberté de commerce. Si un homme possède le capital nécessaire, il devrait pouvoir acheter à aussi bonne composition que possible et vendre au prix qui lui convient.

Q. Pourriez-vous nous dire à quel prix vous vendez aujourd'hui vos sucres granulés? R. 8c. par lb. aujourd'hui.

Par le Président :

Q. Et 13 lbs pour une piastre? R. Non, sauf pour des ventes très considérables.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Savez-vous quel est le prix des épiciers de gros. R. Je ne puis vous le dire. Je pense que c'est 7½c. Je n'en ai pas acheté depuis trois semaines. Le dernier que j'ai acheté a été payé 7½c., à 60 jours, ou ½ pour 100 d'escompte.

Par le Président :

Q. Quand était-ce? R. Il y a quelques semaines.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Voudriez-vous nous envoyer une copie de ces règlements? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Vous nous avez dit que vous aviez essayé d'acheter de M. Drummond. Avez-vous essayé de le faire d'autres raffineurs? R. Non, pas jusqu'à présent, par la simple raison que la raffinerie du Saint-Laurent étant brûlée, et les raffineries des provinces maritimes si loin de nous, nous avons pensé qu'il était hors de question de nous procurer nos approvisionnements de là.

Q. A Montréal, vous êtes, pratiquement parlant, sous la dépendance de M. Drummond, alors? R. Oui.

Par le Président :

Q. A quel prix était votre dernier achat, disiez-vous? A. 7½ centins.

Q. En quelle quantité? R. En lots de 15 barils.

Par M. Fisher :

Q. Si les raffineurs brisaient cette coalition avec les épiciers de gros, seriez-vous capables de vendre vos sucres à plus bas prix? R. Certainement, nous les achèterions alors à meilleur marché.

Par M. Guillet :

Q. Vous pouviez autrefois acheter des courtiers, n'est-ce pas? R. Oui.

Q. Mais il n'y a pas de courtiers maintenant? R. Non.

Q. De fait, si un courtier alors avait pu acheter un lot de sucre, il aurait pu le placer à plus bas prix que la raffinerie, dans le cas où l'article serait monté après son achat. Vous auriez eu ainsi l'occasion d'acheter à bien bas prix. R. Oui.

Q. Maintenant vous perdez cela? R. Oui.

Q. Ceci est quelquefois très sérieux? R. Certainement.

Q. Trouvez-vous des cas où des marchands, anxieux de réaliser leurs capitaux, placent leurs sucres au-dessous du prix du marché? R. Oui.

Q. Ces courtiers ne peuvent plus maintenant faire d'affaires? R. Non, nous éprouvons un grand besoin de libre compétition.

Par le Président :

Q. Bien, vous avez dit que le profit sur les sucres était de 5 à 6 pour cent. R. J'en ai pas dit 6. Je crois qu'il est de 5 pour cent ou à peu près.

Q. Cela paraît satisfaire les marchands de gros, à l'heure qu'il est? R. Oui.

Q. Savez-vous pour quelle raison ce profit n'est pas doublé? R. Ils ont le moyen de le faire, s'ils le désirent. Ils ont le monopole du commerce, et n'ont besoin pour cela que du consentement ou de la connivence des raffineurs.

Q. Ils pourraient en élever le prix de 20 pour cent, s'ils le désiraient? R. Oui, mais alors nous pourrions importer nos sucres.

Q. Mais ils pourraient encore réaliser un gros profit sans que vous pussiez néanmoins importer? R. Je le suppose.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous jamais calculé à quel prix vous pouviez importer votre sucre? R. Je sais que j'ai acheté—

Q. A plus bas prix? R. Non, mais souvent au même prix que le sucre granulé.

Par le Président :

Q. De qui achetez-vous? R. De MM. J. A. Matthewson et Cie.

Par le Président :

Q. Quelle est la qualité de ces sucres importés comparée à celle de notre sucre granulé? R. Aussi bonne, je puis vous l'assurer.

Par M. McKay :

Q. Vous la considérez aussi bonne que celle du sucre granulé? R. Oui, également bonne, mais comme il a été dit, je ne trouve aucun défaut à notre sucre granulé.

Par M. Fisher :

Q. Trouvez-vous quelque défaut au sucre jaune? R. Je n'ai habituellement rien à faire qu'avec les qualités supérieures. Il m'est passé quelques lots de qualité inférieure entre les mains, et je ne les ai pas trouvés ce qu'ils auraient dû être, je pense.

Q. Ces sucres ne sont pas aussi bons qu'ils l'étaient il y a quelque temps? R. Comme je l'ai déjà dit, je ne commerce que sur les sucres de qualités supérieures.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Les courtiers font-ils quelque affaire avec les sucres jaunes? R. A présent?

Q. Oui? R. Je ne saurais dire. Pas à ma connaissance.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Y a-t-il quelque différence entre le sucre jaune d'aujourd'hui et celui que nous avions par le passé, sous le rapport du poids et de la qualité? R. Il est beaucoup plus pesant, mais je dois dire que les barils sont plus gros.

Q. Les raffineurs font les barils plus gros? R. Oui, quelque peu, mais malgré cela, je crois le sucre plus pesant qu'il l'était auparavant.

Q. Le sucre est plus pesant et plus dense? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce dû à plus d'humidité dans le sucre? R. J'ai lieu de le croire, mais il m'arrive rarement de faire des affaires dans les qualités inférieures du sucre jaune.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Votre remarque ne s'applique pas aux sucres fins? R. Non, je ne leur trouve aucun défaut.

Q. Les barils sont de même volume et de même poids qu'anciennement? R. Les barils sont plus gros; mais quant aux sucres sur lesquels je commerce, je ne leur trouve absolument aucun défaut.

Q. Les sucres jaunes seuls sont plus mouillés ou plus humides qu'auparavant? R. Oui, il faut quelquefois un travail assez ardu pour les faire sortir du baril. Un épicié en détail des faubourgs aurait plus de sujet de plaintes à cet égard que moi.

Par M. Boye :

Q. Cette qualité inférieure n'a-t-elle pas été fabriqués pour satisfaire aux exigences du marché? R. Je n'en sais rien; pas à ma connaissance du moins. Il me faut les plus belles qualités pour les besoins de mon commerce.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous rappelez-vous d'une hausse après la destruction de la raffinerie du St Laurent par le feu l'an dernier? R. Je ne me rappelle pas s'il y a eu une avance immédiatement après qu'elle a été brûlée, mais je sais que les prix ont haussé vers ce temps-là.

Q. Les sucres furent cotés plus haut alors? R. Si je me rappelle bien, les prix étaient un peu plus élevés.

Q. Combien à peu près? R. Je ne puis dire positivement, mais autant que je puis me rappeler, j'ai fait des achats en mai, et quelque temps après, il y a eu une légère hausse.

Par M. Fisher :

Q. Quelle augmentation ? R. Je crois avoir acheté un lot au même prix qu'au paravant, mais peu après j'ai payé $\frac{1}{2}$ de centin de plus par livre, au meilleur de ma connaissance.

Par M. Guillet :

Q. Vous êtes-vous formé quelque idée des meilleurs moyens à prendre pour empêcher ces coalitions ? Bien, je ne sais si le parlement a le pouvoir d'en défendre l'existence ; mais suivant moi, le moyen le plus simple et le plus prompt serait de réduire les droits sur les sucres raffinés, cela les tuerait sans doute en peu de temps.

Par M. Fisher :

Q. Cela permettrait aux détaillants d'importer ce qu'ils voudraient ? R. Oui, ce monsieur m'a demandé mon opinion sur le meilleur moyen d'écraser et de faire disparaître ces coalitions. Je crois que le seul qui puisse facilement atteindre ce but serait de réduire le tarif des droits.

Par M. Guillet :

Q. Dans votre pétition, vous dites que vous croyez que la fabrication du sucre raffiné a été un grand bien pour le pays ? R. En leur accordant une protection convenable ; mais si on abuse de cette protection, nous avons toujours cru qu'il serait à propos afin de remédier à cela, de faire certaine réduction des droits, non pas telle qu'elle empêche le raffinage du sucre en Canada, mais suffisante pour permettre l'entrée d'autres sucres dans le pays.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vous dites que les raffineurs ne vendent pas plus pour cela ? R. Je ne le pense pas.

Q. Obtiennent-ils de meilleurs prix ? R. Je dois dire que notre association a vu que la coalition ne servait la raffinerie en aucune manière, qu'elle ne vendait pas plus de sucre, et qu'elle n'y gagnait rien. M. Drummond nous a assuré qu'elle n'était d'aucun bénéfice pour la raffinerie et qu'il la verrait s'éteindre demain sans s'en soucier le moins du monde.

Q. Les membres de votre association ne désiraient avoir que le même avantage que les marchands de gros ? R. Précisément.

Par M. Fisher :

Q. Quel est le but des raffineurs, suivant vous, en consentant à cet arrangement ? R. Je n'ai aucun doute que leur objet est de concentrer leurs ventes en aussi peu de mains que possible et de vendre par gros lots.

Q. Quel est leur objet en concentrant leurs ventes entre peu de personnes ? R. Ils disposent de leurs produits en peu de mains sans avoir le trouble de tenir autant de différents comptes par tout le pays.

Q. C'est un avantage assez insignifiant il me semble. Pensez-vous que cela suffise à induire les raffineurs à consentir à un arrangement de ce genre ? R. Nous l'avons pensé.

Q. Vous ne pensez pas que les raffineurs retirent aucun avantage en aucune manière ? R. Nous l'avons dit dans notre pétition (Exhibit N° 12). Nous ne pensons pas que cette coalition les affecte de cette manière.

Q. Il me semble que les raffineurs ne consentiraient pas à un tel arrangement pour cette raison seule ? R. M. Drummond nous a assurés que tant qu'à lui, la ligne ne l'affectait pas du tout.

Q. Cette coalition pourrait-elle se maintenir sans les raffineurs ? R. Non, certainement.

Q. Il dépend des raffineurs de briser la ligne quand ils le voudront ? R. Entièrement.

Q. S'ils s'en retiraient, tout l'édifice s'écroulerait ? R. Immédiatement.

Q. Les épiciers de gros seuls ne pourraient en soutenir l'existence ? R. Non.

Par le Président :

Q. M. Drummond a-t-il dit que les épiciers de gros avaient exercé quelque pression sur lui pour le forcer à réduire le nombre de ses clients. N'a-t-il pas dit qu'ils l'avaient menacé d'abandonner le commerce du sucre s'il n'acceptait pas leurs termes ? Il ne nous a jamais dit cela.

Par M. Fisher :

Q. Il n'est pas à votre connaissance que le commerce de gros ait jamais menacé les raffineurs en aucune manière ? R. Non.

Par le Président :

Q. Savez-vous si des menaces ont été faites par les épiciers de gros ? R. Je n'ai aucune connaissance personnelle de cela, j'en ai entendu parler ici pour la première fois. Je n'en savais rien.

Par M. Fisher :

Q. Si je vous ai bien compris, vous disiez il y a quelques moments que c'était parce que vous ne pouviez pas importer que les épiciers de gros pouvaient contrôler votre commerce ? R. Précisément, le tarif rend presque impossible l'importation du sucre.

Q. Si vous pouviez l'importer, la coalition des épiciers de gros ne pourrait effectuer son but ? R. Pas du tout, certainement. Nous ne dépendrions plus d'eux pour nos approvisionnements.

Par le Président :

Q. Il vous faudrait importer tout le sucre, parce que sans droits protecteurs, il ne s'en fabriquerait pas en Canada ? R. Nous pensons que les droits pourraient être suffisamment protecteurs, sans mettre les épiciers à même de créer un monopole.

Par M. Boyle :

Q. Si la coalition pouvait être brisée par ce moyen, cela vous serait aussi satisfaisant ? R. Certainement. Nous désirons que cette industrie soit protégée.

Q. Je pense que la pétition dont il est fait mention ici (Exhibit N^o 12) expose que vous êtes en faveur d'une protection raisonnable ? R. Oui.

Q. Et c'est l'opinion de votre association ? R. Oui.

Q. Quand vous dites qu'une réduction de tarif serait un bon remède, vous parlez pour vous et non pour l'association ? R. Pour moi-même ; on me demandait mon opinion.

Q. Savez-vous quelle protection il y a sur le sucre ? R. Je connais les droits sur le sucre.

Q. Quels sont les droits sur le sucre raffiné ? R. 35 pour cent, je pense.

Q. N'y a-t-il pas des droits gradués sur ce sucre ? R. Je le pense, oui ; mais la chose ne m'est pas très familière.

Q. Vous savez qu'il y a un droit sur les sucres bruts et que les raffineurs ont à l'acquiescer ? R. Oui.

Q. Connaissez-vous quelle est la différence des droits entre le sucre brut et le raffiné ? R. Je ne saurais le dire.

Q. Savez-vous qu'ils sont d'environ 60 centins par 100 lbs ? R. Je ne le sais pas.

Par M. Fisher :

Q. Vous parliez d'importation et vous disiez qu'elle était impossible. Savez-vous à combien s'élèveraient les droits sur le sucre granulé importé d'Écosse ? R. Je l'ignore. Je n'en ai jamais importé moi-même.

Q. Je pensais que vous aviez étudié le tarif afin de voir si vous pouviez importer ? R. Je ne l'ai pas fait, j'ai entendu parler des frais d'importation des sucres de qualité supérieure.

Q. Des sucres jeunes de qualités supérieures—pouvez-vous me dire ce qu'ils sont ? R. Je ne m'en rappelle pas à présent.

Par M. Landry :

Q. Je voudrais vous demander une seule chose. Vous pensez que les raffineurs ne font pas eux-mêmes plus de profit par cette coalition ? R. Nous le pensons ainsi à la date de la pétition.

Q. Bien, les profits, d'après vous, sont peu de chose ? R. Je dirai que quand nous avons fait cette pétition, nous pensions que c'était entièrement sous la pression exercée par la Corporation des Épiciers de gros que les raffineurs avaient consenti à entrer dans la ligue, et nous avions l'assurance de M. Drummond que, pour lui, la chose ne valait pas un sou.

Q. Alors le bénéfice serait tout en faveur des épiciers de gros ? R. Précisément.

Q. Leur profit alors, il me semble, dépendrait plutôt de l'extension de leurs affaires que de l'avance dans les prix ? R. Pas autant des prix plus élevés que de l'avantage qu'ils ont de pouvoir fixer leur prix de vente. Ils ont ainsi un profit fixe certain.

Q. Suis-je exact dans ma conclusion que les épiciers de gros n'obtiennent pas, au moyen de la ligue, des prix plus élevés mais un marché plus considérable ? R. Oh, ils contrôlent le marché. Tous les détaillants sont obligés d'acheter d'eux.

Q. De fait, après avoir fixé leur prix de vente, l'élèvent-ils quelquefois eux-mêmes ? R. Ils le font, pour ainsi dire, avec leur profit. C'est un certain profit fixe qu'ils sont sûrs de faire, quelle que soit la hausse ou la baisse sur le sucre. Cela leur est assuré en sus de leur prix d'achat.

Q. Je ne puis comprendre, si cela ne fait aucune différence, que dans la hausse ou la baisse du sucre, ils aient toujours les mêmes profits ? R. Ils ont le même profit en tout temps, il est fixé chaque semaine. Les profits ne varient pas.

Q. N'en aurait-il pas été ainsi, ou n'en était-il pas ainsi avant l'existence de ces coalitions ? R. La compétition était plus libre alors. Il n'y avait pas de profit fixe et certain. Nous pouvions acheter du sucre partout où nous le trouvions à plus bas prix.

Q. L'arrangement a-t-il augmenté les profits dans votre opinion ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Pendant la dernière année, le prix du sucre a avancé considérablement ? R. Oui, pendant l'année dernière.

Q. Si les commerçants de gros abandonnaient la coalition, vous pourriez fréquemment obtenir du sucre d'eux à plus bas prix que l'avance entière que vous payez aujourd'hui ? R. Oui, probablement.

Q. Tandis que maintenant vous avez à payer l'augmentation entière d'un quart de centin au-dessus du prix réel ? R. Précisément de semaine en semaine, en suivant le cours des prix.

Q. Il n'y a aucune chance de compétition ? R. Non.

Q. Le public aurait le bénéfice de cette compétition, s'il n'y avait pas de ligue ; vous pourriez vendre à plus bas prix en achetant à moins qu'à l'augmentation entière qu'on exige de vous aujourd'hui ? R. Précisément.

JOHN ROBERTSON, est assermenté.

Par le Président :

Q. Où demeurez-vous ? R. Au carré Philip, à Montréal.

Q. Quelle est votre occupation ? R. Epicier.

Q. Voulez-vous nous expliquer ce que vous croyez être une injustice faite à votre commerce ? On m'a informé que vous veniez ici pour exposer ce que vous considérez comme une injustice ? R. Je dois commencer par vous dire que je suis sujet anglais et qu'il est contre toutes les notions de loi anglaises que je possède de voir qu'on puisse boycotter un sujet anglais ou conspirer ainsi contre lui. Je ne suis pas un légiste, et je puis me tromper ; mais quand une, deux ou trois personnes se coalisent pour amener la défaite d'une autre, j'appelle cela une conspiration. C'est mon opinion et c'est l'interprétation que je donne à leur acte.

Par M. Landry :

Q. Nous voulons avoir la preuve que cela se fait ? R. Le cas est bien simple. Je vais plus loin, je prétends que comme sujet anglais, ma piastre vaut autant que la vôtre. Je crois que ceci est une de nos meilleures objections contre la ligue. Nous avons d'autres coalitions, mais celle du sucre est la pire de toutes. Je n'y suis pas admis du tout, je ne puis acheter d'elle. Je suppose que c'est ce qu'on appelle "boycotter" en Irlande, je ne sais ce que vous appelez cela ici ; j'appelle cela une conspiration. Je m'oppose à cela de toutes mes forces. L'injustice de la chose consiste en ce qu'un homme ne peut acheter à cause de la position où il se trouve placé, même lorsqu'il a l'argent pour payer tout ce qu'il achète. Un raffineur doit certainement pouvoir choisir ceux à qui il vendra, s'ils n'ont pas l'argent en mains pour

payer leurs achats. Nous dépendons tous de la loi pour notre protection ; j'ai droit de faire des affaires avec mon argent dans un établissement public, et je prétends qu'une raffinerie protégée par la loi en est un ; ainsi lorsque je m'y présente avec \$100 je soutiens que mes \$100 valent autant que celles d'aucun membre de la Corporation des Épiciers. Nous n'avons plus ce privilège-là maintenant. Il nous est enlevé par l'action de la corporation et des raffineurs. Il y a deux parties à tout contrat. Que M. Drummond dise que les raffineurs ne font pas partie de la coalition, c'est très bien. Mais il n'y a pas de coalition possible sans eux. Il est clair qu'il ne peut y avoir de contrat sans qu'il y ait deux contractants, et il a été passé un marché à mon détriment par ces deux parties. J'ai tenu une épicerie à Montréal, au même endroit, depuis 1876, et j'ai commencé à acheter mon sucre à la raffinerie la même année, j'ai continué à le faire jusqu'à l'an dernier (je ne crois pas en avoir acheté dans les 12 derniers mois), et j'y ai dépensé beaucoup d'argent. J'ai trouvé bien dur qu'elle vienne me dire un jour qu'elle ne peut plus me vendre de sucre. On m'a dit : " Il vous faudra dorénavant acheter des épiciers de gros."

Par M. Landry :

Q. Il me semble que vous feriez mieux de nous dire quand cela a été fait, par qui, ou en vertu de quelle autorité on l'a fait ? R. Je n'ai rien ici par écrit. Je puis vous donner le nom de celui qui me l'a dit.

Q. Que représentait celui qui vous a annoncé cela ? R. C'était un employé représentant la raffinerie qui m'a reçu ainsi, moi, un de ses clients depuis 17 années.

Par M. Fisher :

Q. Vous vous êtes présenté à la raffinerie pour acheter ? R. Oui.

Q. Et pour quelle raison a-t-on refusé de vous vendre ? R. On ne m'a pas refusé directement, mais on m'a demandé un prix tel qu'il m'était impossible d'acheter.

Q. Avez-vous trouvé la raison pour laquelle on vous demandait ce prix ? R. J'ai demandé pourquoi, et on a refusé de me répondre. J'ai demandé si cela était dû aux membres de la Corporation des Épiciers, on n'a pas voulu me répondre. Je connaissais les prix de la corporation.

Q. Vous a-t-on offert la liste des prix de la corporation ? R. Jamais.

Par M. McKay :

Q. Êtes-vous marchand de gros et de détail ? R. Je suis épicier de gros quand je le puis.

Q. Vous faites le commerce de détail ? R. Le commerce de détail.

Q. Vous appartenez à l'Association des Épiciers de détail de Montréal ? R. Oui, monsieur. Je devrais vous dire qu'on m'a demandé à la raffinerie si j'étais épicier de gros. J'ai vendu de 600 à 700 barils de sucre annuellement pendant les 3 ou 4 années dernières. J'ai ici une liste des prix que j'ai payés pour vous montrer plus clairement les changements qui ont eu lieu. En novembre 1886, j'ai acheté 75 barils de sucre granulé à \$5.95, moins 2½ pour cent, ou 4 mois ; ce qui vaut mieux que d'être obligé de payer comptant, vous êtes hommes d'affaires et vous pouvez en juger. J'aurais pu avoir 4 mois si je l'avais désiré en payant une partie comptant ; nous considérons ceci mieux que d'avoir à payer strictement dans 14 jours. On ne peut plus avoir 4 mois maintenant. Ceci n'était pas acheté à la raffinerie mais c'était son sucre.

Par le Président :

Q. Je pense que le terme accordé pour le paiement du sucre est de 2 mois ? R. Les épiciers de gros n'avaient pas toujours cela.

Q. Le délai accordé par les épiciers de gros est généralement de 60 jours ? R. Oui, depuis un an ou environ.

Q. Il en a été ainsi à Toronto depuis plusieurs années ? R. C'est la règle à Montréal.

Par M. Guillet :

Q. Qu'avez-vous à dire sur le prix du sucre ? R. Voici une liste avec les dates.

Q. C'était en 1886 ? R. 1er novembre 1886. \$5.95, moins 2½ pour 100, ou 4 ou 5 mois. Si je paie comptant j'ai l'escompte. 2 novembre 1886, j'ai acheté à cette

date un petit lot de sucre granulé pour lequel j'ai payé $6\frac{5}{16}$. Ainsi, vous voyez l'avantage que nous avons à acheter par gros lots. J'ai eu 75 barils à \$5.95, mais j'ai dû payer $6\frac{5}{16}$ pour un petit lot de 10 barils. Maintenant, sur leurs propres admissions, les plus bas prix pour le sucre granulé—

Par le Président :

Q. Quel escompte avez-vous eu sur les 10 barils ? R. $2\frac{1}{2}$ pour 100 dans les 14 jours. Le plus bas prix a été de \$5.85 argent net, c'est-à-dire sans l'escompte de $2\frac{1}{2}$ pour 100.

Par M. Guillet :

Q. En quelle année ? R. 1887. Et on avait l'escompte des 5 centins qu'on retranchait, ce qui est encore une diminution.

Par le Président :

Q. Cela réduisait le prix à \$5.80 ? R. Oui. 17 février 1887. C'est alors, je pense, que le sucre a été à meilleur marché. Vers cette date, je ne suis pas exactement certain du jour, j'ai acheté 50 barils à 6 centins ; 22 février (c'est-à-dire 5 jours plus tard) 93 barils à 6 centins aux mêmes termes, $2\frac{1}{2}$ pour 100 pour argent comptant dans les 14 jours. Je pensais que le sucre était alors un bon placement, c'est pourquoi j'ai cru devoir en acheter plus qu'il m'en fallait immédiatement, 143 barils en 5 jours. Je ne m'étais pas trompé, le sucre a monté considérablement peu après. 1er juin 1887, j'ai acheté 100 barils à $6\frac{1}{2}$ centins.

Q. Quand la coalition s'est-elle formée ? R. Vers cette date ou un peu avant, vers le 1er mai ; cet achat a été fait après son organisation.

Q. Alors les prix se sont élevés ? R. Je ne pense pas que la hausse ait été causée par sa formation. Je voudrais être bien compris là-dessus.

Q. La chose est arrivée cependant ? R. Oui. Le 1er juin 1887, j'ai acheté 100 barils à $6\frac{1}{2}$ centins. Je pense que la raffinerie vendait alors $6\frac{1}{2}$; si ce n'était pas ce jour-là, c'était le jour suivant. C'était $\frac{1}{4}$ de centin de moins qu'à la raffinerie.

Q. Qu'avez-vous payé ? R. $6\frac{1}{2}$ centins et $2\frac{1}{2}$ pour 100 ou 4 mois. Je veux prouver ceci : que la ligue m'a causé une perte réelle, non seulement la perte de $\frac{1}{4}$ de centin par livre et 1 pour 100 d'escompte, mais elle m'a privé de l'avantage de me servir de mon propre jugement. Et l'expérience que j'ai acquise et qui me faisait acheter mon sucre quand je pensais qu'il était mieux de le faire, ou d'en acheter de petites quantités quand je savais qu'il ne convenait pas de l'acheter par gros lots, cette expérience ne m'est d'aucune utilité à présent. Maintenant, nous n'avons plus d'avantages de ce genre.

Par M. McKay :

Q. Vous pouvez acheter des marchands en gros ? R. Certainement.

Q. Vous avez à payer les prix qu'ils demandent ? R. Oui, mais auparavant j'avais l'avantage d'acheter par plus gros lots.

Q. Vous ne pouvez obtenir de meilleurs termes pour 500 barils que pour 5 ? R. Non.

Q. 500 barils ou 15 ? R. C'est la même chose.

Par M. Boyle :

Q. Vous auriez l'avantage d'une hausse sur le marché ? R. Sans doute, car il ne nous est pas défendu d'acheter plus de 15 barils à la fois, si nous désirons le faire ; mais nous ne pouvons avoir d'autre avantage que celui qui résulterait d'une hausse sur le sucre. Nous avions autrefois un avantage en achetant par gros lots.

Par M. Landry :

Q. Vous n'avez pas le même avantage que ceux qui font partie de la corporation ? R. Non, c'est là où je trouve l'injustice ; mon argent est aussi bon que le leur.

Q. Ceci n'a-t-il pas lieu pour toute chose dans le commerce ? R. Non, monsieur.

Q. N'exigez-vous pas, vous marchands de détail, que les épiciers de gros ne fassent pas le commerce de détail de quelques autres classes de marchandises, tel que le thé et autres articles ? R. J'ignore s'il existe aucun arrangement à cet effet, mais je sais que s'il en est, les épiciers de gros ne s'y conforment pas. Dans les autres ligues que je connais, on vous recevra ou on recevra qui que ce soit pourvu qu'il achète la quantité voulue, que vous apparteniez au commerce de gros ou de détail. Je puis

m'adresser à tout fabricant d'amidon de savon, de poudre à boulanger, de biscuits, d'amidon de Berger, de bougies, de gin, de whisky et d'une foule d'autres articles pour lesquels il existe des ligues, et je serai reçu partout pourvu que j'achète la quantité requise.

Q. Ces ligues n'ont trait qu'à la quantité à acheter? R. Oui, elles n'excluent personne, pourvu qu'on achète la quantité. La seule condition imposée est de ne pas vendre au-dessous du prix de gros; c'est-à-dire on ne veut pas que je vende en gros à plus bas prix qu'ils ne le font.

Q. C'est-à-dire à plus bas prix que vous payez l'article? R. Ils ont une échelle de prix. Vous payez tant si vous achetez 10 boîtes d'amidon, tant pour 25 et tant pour 100 boîtes. Vous ne devez pas vendre à moins que leur plus bas prix. Il me faut acheter 100 boîtes d'amidon, mais on ne me demande pas à quel prix je dois le revendre en détail, seulement je ne dois pas le revendre en gros moins que leur plus bas prix.

Par M. Fisher:

Q. Si on vous permettait de faire partie de la coalition du sucre, vous ne vous y objecteriez pas? R. Oui, certainement.

Q. Votre objection contre la ligue est qu'on ne vous permet pas d'en faire partie parce que vous êtes détaillant? R. On ne me permet pas d'y entrer, mais j'y suis opposé en principe. Elle ne vaut rien pour les épiciers de gros, ou pour aucune autre personne.

Par M. Landry:

Q. Votre objection n'est pas contre la ligue elle-même, mais seulement parce qu'elle ne comprend pas tout le monde? R. Elle est pire que les autres. Toutes sont mauvaises, mais celle-ci est la pire de toutes.

Q. Si on vous permettait d'en faire partie, vous ne vous y objecteriez pas pourvu qu'on y laissât entrer votre voisin? R. Elle me dicte les conditions auxquelles je dois vendre.

Q. On le fait aussi pour d'autres articles, et si vous faites une objection, faites-la au moins d'une manière péremptoire? R. Je m'objecte à toute coalition en principe, mais nous devons nous soumettre à beaucoup de choses, ne pouvant faire autrement.

Par M. McKay:

Q. Vous entrez en quelque sorte dans une coalition quand vous consentez à ne pas vendre certaines choses au-dessous d'un certain prix? R. Il y a des raisons pour cela.

Q. C'est un fait, cependant? R. Oui, mais il y a des raisons. Je n'ai pas encore fait ma fortune. Je ne suis pas prêt à abandonner les affaires. Il est impossible d'obtenir ces marchandises sans signer l'arrangement. Il faut signer ou se passer de ces articles.

Par M. Fisher:

Q. Et promettre de vendre à certains prix? R. Ces coalitions ne fixent pas notre prix de détail, mais nous ne pouvons vendre en gros à plus bas prix qu'eux.

Par M. Landry:

Q. Est-ce que votre association des détaillants n'exige pas des marchands de gros qu'ils ne vendent pas aux prix du détail? R. L'association l'a demandé, elle a fait des remontrances, mais elle ne l'a pas exigé.

Q. Faire une semblable représentation, c'est presque la même chose qu'une exaction? R. Je dirai autrement les choses. Il n'y a jamais eu d'intention de les boycotter.

Q. Vous le leur avez demandé, et ils ont consenti? R. L'association a pu le faire, mais je ne sais pas si elle l'a obtenu; je ne suis pas en position de savoir si elle ne l'a pas fait.

Par M. McKay:

Q. Encourageriez-vous un homme qui irait par les rues vendant aux pratiques qui s'approvisionnent chez vous? R. Je n'y suis pas obligé; je n'aimerais par cela.

Q. Qui souffre de cela, pourvu que le marchand de gros puisse vendre aux prix de détail? R. Je crois qu'à la longue le consommateur en souffre, parce que l'épicier

de gros fait un profit beaucoup plus élevé. J'ai prouvé que je pouvais vendre à meilleur marché. Ces gens achètent une boîte de thé, et paient 15 centins la livre au delà du prix auquel je la leur aurais vendue.

Par M. Wood :

Q. Approuvez-vous la division du commerce en deux classes, le gros et le détail ? R. Non ; je suis en faveur de la liberté pour tous ; cela ne peut faire de tort à personne. Je prétends qu'il n'est pas raisonnable qu'un commerçant de gros fasse le commerce de détail. C'est là mon opinion ; je ne pense pas que ce soit un crime.

Par M. Gillmor :

Q. L'épicier en détail n'encouragerait pas un tel homme ? R. Non.

Par le Président :

Q. Vous parlez d'autres articles au sujet desquels il existe des coalitions dans votre commerce. Nous avions l'autre jour devant nous un témoin qui nous a dit qu'il n'y avait de coalitions que pour trois articles autres que le sucre. Ce monsieur n'était pas dans la ligue du sucre, et il nous a informé que les seules autres coalitions qui existent affectent les poudres à boulanger, les allumettes et le tabac. Ce sont les seules qui existent à sa connaissance.

M. Bain (Wentworth).—Il a parlé des marinades, mais il nous a dit qu'il n'en vendait pas.

Le Président.—Nous avons nommé plusieurs autres articles, mais il a assuré qu'il n'en connaissait rien.

M. Fisher.—Il a dit qu'il ne faisait partie d'aucune autre ligue, mais qu'il ne niait pas qu'il en existât d'autres.

Le témoin.—Il y a celle de la poudre à boulanger dite "Cook's Friend," et ici, je parle de ce que je connais ; il peut y avoir d'autres poudres à boulanger dans la coalition, mais je n'en suis pas certain. Ensuite il y a les allumettes chimiques. Je ne tiens pas l'article du tabac. Ensuite il y a la Poudre Nutritive de Nestlé, l'amidon de Berger, les Marinades de Crosse et Blackwell. Cette maison ne vend pas ainsi tous ses produits, mais ses marinades seulement. Puis il y a les biscuits de fabrication canadienne. Tous les fabricants de biscuits ont des prix fixes.

Par M. Guillet :

Q. Depuis combien de temps la coalition des fabricants et commerçants de biscuits existe-t-elle ? R. Depuis deux ou trois ans.

Par le Président :

Q. Ces prix fixes sont ceux auxquels les épiciers de gros doivent vendre ? R. Je crois que les fabricants de biscuits ont une ligue entre eux. L'un n'en vend pas à plus bas prix que l'autre. Ils ne nous forcent pas à vendre à certain prix. Vous pouvez acheter à 25 centins et vendre à 20 ou 21 ou à ce qui vous semblera bon. Il y a encore l'amidon de Brantford, et les fabricants de savon ont aussi une ligue, je crois, surtout le savon de buanderie en barres de "La Reine." Il y en a aussi pour différentes espèces de liqueurs, pour le gin, le rye, le whisky et les esprits rectifiés.

Q. Les importez-vous ? R. Oui, le gin est importé.

Q. Tous les épiciers de gros vendent au même prix ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. L'eau-de-vie ? R. Je ne connais pas de coalition au sujet de l'eau-de-vie. Chaque fabricant se repose sur la qualité de ses produits. Le gin est la seule boisson importée qui soit l'objet d'une coalition.

Par M. Fisher :

Q. Y en a-t-il pour les boissons canadiennes ? R. Oui, pour le whisky de seigle et pour les esprits rectifiés.

Q. La bière ? R. Je n'en connais pas pour la bière.

Q. Il n'y a pas de restriction quant à la quantité de whisky de seigle de Gooderham à acheter ? R. Je pense que oui.

Par le Président :

Q. Je pensais que le whisky de Gooderham se vendait au même prix en toute quantité, que l'escompte seulement était différent ? R. Cela revient au même.

Q. Ce que nous voulons savoir, c'est si les épiciers de gros ont pour le "Vieux Whisky" un prix fixe au-dessous duquel personne n'ose vendre ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Y a-t-il une pénalité ? R. Je ne saurais le dire, je ne fais pas partie de l'arrangement.

Par le Président :

Q. Qui fixe le prix ? R. Je ne sais pas.

Q. Ceux qui achètent de Gooderham et Wort's n'ont pas besoin de signer l'arrangement ?

M. Fraser. — Nous devons le signer.

M. Robertson. — Ils ne vendent pas moins qu'une demi-charge de wagon de chemin de fer.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez parlé des marinades de Crosse et Blackwell, de l'amidon de Berger et de divers autres objets tous fabriqués par la même maison, me dit-on ? Cette maison Crosse et Blackwell impose-t-elle à ses acheteurs des conditions particulières de vente ? Si vous achetez des marinades, par exemple, ne pouvez-vous le faire qu'à la condition que vous vendrez à un certain prix ? R. Oui, ou vous ne pouvez pas les avoir.

Q. Mais ils se coalisent pour ne vendre qu'à certaines personnes ? R. Pas du tout.

Q. Ces conditions de Crosse et Blackwell sont leurs propres conditions. Ils n'ont pas d'arrangement avec d'autres ? R. Pas que je sache.

Q. Cet arrangement n'est pas semblable à la coalition qui existe entre les raffineurs et les épiciers de gros ? R. Non.

Q. Alors l'amidon de Berger se trouve sur la même liste ? R. Oui.

Q. Les autres fabricants d'amidon dont vous parlez sont membres de la coalition sur l'amidon ; ont-ils entre-eux quelque arrangement quant au prix auquel ils doivent vendre ? R. Je pense que oui.

Q. Ont-ils quelque arrangement avec quelque corporation de marchands de gros ou de commerçants quant au choix des acheteurs ? R. Je ne le pense pas. Ils vendent à tous ceux qui prennent la quantité requise.

Q. Ce n'est par une ligue dans le genre de celle du sucre ? R. Non, la coalition du sucre est la pire que je connaisse.

Q. Non seulement parce qu'elle est la plus importante, mais par la nature de ses arrangements ? R. Elle est plus mauvaise pour ces deux raisons. Le sucre est un des principaux articles du commerce, il a autant d'importance que tous les autres réunis. C'est un article de nécessité que tout le monde doit se procurer, le pauvre comme le riche.

Q. Il y a une différence dans le principe de la coalition même ? R. Je le pense.

Q. Les autres coalitions ne sont qu'un arrangement pris par un seul individu comme Crosse et Blackwell, ou entre un certain nombre d'hommes suivant le même genre d'affaires, mais seulement entre eux et avec nul autre. C'est-à-dire c'est un arrangement entre fabricants par lequel ils s'obligent à ne vendre qu'à certains prix, mais qui les laisse libres de vendre à qui que ce soit, pourvu qu'on achète une certaine quantité ? R. Oui, à toute personne qui prend cette quantité.

Q. Mais ne force pas l'acheteur à vendre à prix fixe ? R. Ils le font quelquefois.

Q. Mais ces fabricants vendent à tout le monde ? R. Oui, le consommateur peut acheter s'il lui plaît.

Q. Le montant de la vente règle le prix ? R. Oui.

Q. En tant qu'elle règle le prix, la coalition est la même que celle du sucre ? R. Dans ce sens, oui, en tant qu'elle règle le prix.

Q. Mais ces coalitions ne poussent pas les choses au point de refuser de vendre ? R. Ces fabricants vendent à qui que ce soit.

Par M. Landry :

Q. Mais le consommateur en souffre, si le commerce n'en souffre pas ? R. Je ne dis pas cela.

Par M. Boyle :

Q. Vous ne pouvez rien vendre en détail à plus bas prix que vous achetez en gros ? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ils vous obligent à ne pas vendre à plus bas prix qu'eux, ou à meilleur marché que leur prix de vente en gros ? R. Ils nous donnent certain escompte, mais les prix sont les mêmes dans la plupart des cas. C'est 5 ou 10 suivant la quantité achetée, mais vous ne devez pas vendre moins que le prix original. Prenez la poudre "Cook's Friend," par exemple, le prix est de \$2.40 la douzaine, pour tout le monde ; mais ils donnent à celui qui en achète une certaine quantité un certain escompte ; l'acheteur ne doit pas toutefois vendre au dessous de \$2.40.

Par M. Fisher :

Q. Il n'y a pas d'avance fixe sur le prix d'achat ? R. Non, mais cette poudre ne peut être vendue à moins de \$2.40.

Par M. Boyle :

Q. Quel est l'escompte ? R. Je ne pense pas pouvoir divulguer les affaires d'une autre personne. Je crois que cela ne serait pas bien. Ce n'est pas mon affaire, et ce serait me mêler des affaires d'autrui.

Q. C'est se mêler de commerce seulement, parce que le profit va au commerce ? R. Si le comité pense que je dois répondre, je répondrai que c'est une question à laquelle vous ne devriez pas me forcer de répondre.

Par M. Guillet :

Q. Le prix en est-il plus élevé pour le consommateur ? R. Pas du tout.

Q. Ne prépare-t-on pas un plus petit paquet pour une livre ? R. Le paquet de "Cook's Friend," est plus petit, mais ils ne disent pas que c'est une livre.

Q. Mais sa forme est telle qu'il pourrait être vendu pour une livre ? R. Je pense que le paquet pèse de 12 à 14 onces.

Q. Et peut être vendu au consommateur sans qu'il le découvre. R. Je n'en ai jamais eu dans ma boutique.

Par M. Landry :

Q. Quelle est la pénalité infligée à celui qui vend au-dessous du prix de gros ; peut-il avoir encore des marchandises ? R. A \$2.40, ils vendent à tout le monde.

Q. Et vous avez l'escompte ? R. Non, pas à moins de souscrire à leurs conditions.

Q. Si vous refusez de le faire ? R. Ils ne vous en vendront plus.

Par M. McDougall :

Q. Ils donnent le même escompte à toute personne achetant de petites quantités, que ce soit un marchand ou non ? R. Je ne puis répondre à cela. On suppose qu'ils le font. Je le crois.

Par M. McKay :

Q. Dans ce cas, le prix est de \$2.40, et si vous vendez à moins que cela, donnant au consommateur le bénéfice de l'escompte que vous avez obtenu, vous allez contre votre engagement ? R. Oui.

Q. Et pour pénalité, vous n'avez plus de marchandises ? R. Non.

Q. Le consommateur souffre de cet arrangement ? R. Oh, non.

Q. Vous pourriez, n'est-ce pas, donner le bénéfice de votre escompte ? R. L'escompte ne peut pas être divisé, il est trop faible.

Q. Vous ne pouvez agir comme bon vous semble ? R. Vous ne pouvez vendre à moins de \$2.40.

Q. Si vous désiriez vendre à une pratique de la poudre "Cook's Friend" à bon marché afin de vous l'attacher, vous aimeriez pouvoir le faire ? R. Il faut suivre l'engagement.

Q. Il y a un engagement ? R. Oui.

Q. Vous ne pouvez traiter vos pratiques comme vous l'entendez à l'égard de certaines marchandises ? R. Il ne nous est pas permis de la vendre au-dessous du prix.

Par le Président :

Q. Aucun arrangement n'est nécessaire, si je vous comprends bien, parce qu'ils vous vendent à un prix tellement élevé que vous ne pouvez pas revendre à moins ? R. Oui, on peut acheter l'article partout à \$2.40, mais si vous voulez obtenir l'avantage de l'escompte, vous devez vous engager à ne pas vendre à moins de \$2.40.

Q. La seule protection qui reste au public est la compétition d'une douzaine d'autres fabricants qui prétendent avoir et qui ont probablement, à vendre un aussi bon article ? R. Oh, oui.

Par M. Fisher :

Q. On m'informe que pour l'amidon, les fabricants sont arrangés de manière à vendre tous au même prix ? R. Les fabricants d'amidon canadien, oui, je le pense.

Q. Et pour les biscuits c'est la même chose ? R. Les fabricants de biscuits sont arrangés de même, je pense, la majeure partie du moins.

Q. Leur association les engage-t-elle à ne pas vendre au-dessous d'un certain prix ? R. Je ne le pense pas. L'association ne fait rien que fixer le prix de vente pour les détaillants.

Q. Ils vendent à qui que ce soit ? R. Oui, à tous.

Q. Ils diffèrent en cela des fabricants d'amidon et de sucre ? R. Oui.

Q. Je voudrais en arriver à savoir si c'est une simple association ou engagement entre eux, ou si c'est une association au moyen de laquelle les fabricants exercent une pression sur les épiciers de détail. Il me semble qu'il y a ici une distinction entre une conspiration et un arrangement commercial. Dans un cas, M. Robertson nous dit que les fabricants de biscuits ont pris entre eux l'engagement de vendre à un certain prix, sans influencer personne dans la conduite de ses affaires ; mais la question est de savoir s'il n'y a pas autre chose qu'un simple arrangement entre eux relativement à leur commerce. R. Il n'y a que peu d'articles de nécessité sur lesquels on nous gêne dans la conduite de nos affaires ; avec les autres, nous faisons ce que bon nous semble.

Q. Dans les coalitions de l'amidon et du sucre, si je comprends bien, ils s'engagent individuellement entre eux à vous vendre, ou à vendre à qui que ce soit à un certain prix, mais vous devez, à votre tour, revendre à un certain prix. En d'autres termes non seulement ils arrangent leurs propres affaires, mais ils vous restreignent aussi dans votre propre commerce ? R. C'est à peu près ce qui existe.

Q. C'est pourquoi je tiens à faire la distinction entre un simple arrangement commercial et une conspiration ; la question est donc celle-ci : quelle est la nature de l'arrangement entre les fabricants ? R. Je ne pourrais le dire.

Q. Vous dites que vous êtes engagé dans un cas ? R. Je connais ma partie du contrat, mais je n'ai jamais vu une copie de l'arrangement qu'ils ont entre eux.

Par M. Guillet :

Q. Que feraient-ils s'ils avaient affaire à un fabricant indépendant ? R. Je ne connais aucun cas de ce genre. J'en ai connu un avant la coalition, tous réduisaient alors sérieusement les prix de vente ; et nous avions pour 4 centins ce que nous payons 6 centins maintenant, et toute chose en proportion.

Par le Président :

Q. Croyez-vous que la coalition au sujet du biscuit est pratiquement semblable aux autres ? R. Je n'en sais rien. Je sais que nous pensions, avant la ligue, que nous vendions trop bon marché alors, et peut-être trop cher, maintenant. Je ne puis répondre à cette question.

Par M. Guillet :

Q. De fait, les ingrédients ne sont-ils pas à meilleur marché maintenant qu'ils ne l'étaient alors ? R. Je pense qu'ils le sont. Je crois que la farine est à aussi bon marché. Les fabricants disaient alors qu'ils perdaient de l'argent.

Par M. Fisher :

Q. Lorsqu'ils vous vendaient à 4 centins, ils disaient qu'ils perdaient de l'argent ? R. Je le pense. Une nouvelle fabrique s'ouvrit et travailla en opposition avec une autre qui existait déjà, et les deux cherchaient sans cesse à se détruire ; l'opinion générale, non seulement parmi les fabricants de biscuits, mais parmi les épiciers,

était que cela devait nécessairement cesser, et un arrangement fut conclu; depuis lors, tous les fabricants de biscuits vendent le même prix.

Par M. Boyle :

Q. Crosse et Blackwell sont des fabricants anglais? R. Oui.

Q. N'existe-t-il aucun autre fabricant aussi marquant qui vende des marinades en ce pays? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Des marinades importées? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Il y en a un du nom de Batty? R. Oui; je ne savais pas qu'il y eut une ligue au sujet de leurs produits.

Q. N'ont-ils pas d'agents en ce pays? R. Je ne le sais pas. Je n'ai pas fait d'affaires avec eux du tout.

Q. N'est-il pas possible qu'il existe parmi ces fabricants en Angleterre quelque arrangement de nature à régler les prix en ce pays? R. C'est possible. Le document qu'ils nous donnent à signer est un simple engagement de ne pas vendre à moins qu'un certain prix.

Q. Est-ce l'agent de Crosse et Blackwell qui vous donne ce papier à signer? R. Oui; c'était Blackwell lui-même. Il dit qu'il avait fait un voyage en Canada afin de voir pourquoi ses produits ne se vendaient plus aussi bien pendant ces dernières années, sur notre marché, qu'auparavant; il apprit que les épiciers de gros ne voulaient plus en garder parce qu'ils ne faisaient aucun profit sur ces articles, que tous les épiciers de détail importaient directement et qu'il y avait en conséquence tant de compétition qu'ils ne voulaient pas les prendre dans leurs épiceries; il se vit forcé de faire cet arrangement pour les engager à prendre ses effets, et l'agent dit que les ventes augmentent maintenant. Je ne sais quel profit les épiciers font sur ces ventes, ni comment ils le font.

Par M. Guillet :

Q. D'autres articles doivent avoir remplacé les marinades de Crosse et Blackwell? R. Oui, ceux de Batty et quelques autres importations.

Q. Les marinades canadiennes? R. Il y en a un peu. Je n'en ai pas vu qui vaillent grand'chose.

Par M. Boyle :

Q. Il est impossible à Crosse et Blackwell de faire monter considérablement le prix de leurs articles sans un arrangement avec les autres fabricants? R. Vous ne les connaissez pas si vous croyez cela. Ils sont très indépendants. Les marinades sont là, et le public les demande.

M. le Président :

Q. Leurs ventes ont été diminuées, ils sont venus ici pour savoir de quoi cela dépendait? R. Ces marinades nous coûtaient habituellement \$2,85 argent net, et se vendaient en détail partout à 25 centins la bouteille. Vous comprenez facilement que des épiciers de gros ne se souciaient guère de cette classe de marchandise.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Je pense que vous nous avez dit il y a quelques moments que vous étiez en faveur de la plus parfaite liberté de commerce, relativement aux épiciers de gros et de détail? R. Oui.

Q. Et dans le cas de la raffinerie, par exemple, si je vous ai bien compris, vous avez posé en principe que toute personne qui va là avec son argent a le droit d'acheter au même prix que tout homme qui fait ce commerce? R. Oui.

Q. Posez-vous en principe, alors, qu'une raffinerie de sucre ou aucune personne dans les affaires n'a pas le droit de choisir ses pratiques? R. Elle a parfaitement droit de le faire en tant qu'il s'agit du paiement de ses marchandises.

Q. Oui, du moment que les pratiques arrivent avec leur argent, de l'argent comptant, elle n'a pas le droit de faire de choix? R. Je pense qu'il y a une grande différence en un homme qui fait un commerce particulier et une compagnie par actions protégée par le gouvernement; je pense qu'il devrait y avoir pour tous liberté entière de commercer avec cette dernière. Je pense que cela fait une grande différence pour les pratiques.

Q. Vous pensez qu'un particulier aurait ce droit, et que la compagnie ne l'a pas ? Je le pense. Je pense qu'on n'a jamais eu l'intention—si je puis m'exprimer ainsi—quand le tarif a été arrangé pour cette protection, de permettre aux raffineries de prendre les marchands à la gorge et de les tenir en leur pouvoir.

Q. La coalition ne peut faire monter les prix au delà de la protection qui est accordée aux raffineries ? R. Non, là est tout le secret. Nous ne demandons pas à acheter de l'autre côté de l'océan. Nous pensons que le tarif devrait être réduit.

Q. Alors vous importeriez ? R. Oui.

Q. Alors il faudra une réduction au dessous du prix auquel les raffineries peuvent fabriquer le sucre ? R. Je ne le pense pas, monsieur. Si elles n'avaient pas une trop grande protection, nous ne verrions pas ces coalitions. Elles ont trop de protection, elles en profitent.

Q. De combien cette protection est-elle trop forte ? R. Justement à peu près des $\frac{2}{3}$ de $\frac{1}{2}$ pour cent. Si ce $\frac{1}{2}$ pour cent leur était enlevé nous les amuserions joliment. Nous n'avons pas, cependant, l'intention de jeter notre argent au vent. Les droits sur le sucre sont d'environ 62 pour cent, aussi près que je puis les calculer, mais ce sont de jolis droits à payer sur le sucre. Et ceci n'est pas pour le sucre raffiné non plus.

Par M. Fisher :

Q. Quels sont les droits sur les sucres raffinés ? R. Je l'ignore.

Le Président :—Nous ne discutons pas la politique du gouvernement sur l'imposition des droits sur le sucre brut.

Par M. Wood :

Q. Je ne crois pas qu'il soit utile de continuer la discussion de ce côté de la question, mais le remède que vous proposez ne conviendrait pas dans le cas des autres coalitions dont vous parlez ? R. Elles ne sont pas formées en ce pays, au moins beaucoup d'entre elles.

Par M. Guillet :

Q. Les allumettes ? R. Les allumettes ne sont pas toutes faites par un seul homme. Si vous ne voulez pas celles d'Eddy, vous pouvez acheter les autres.

Q. Les sucres, les marinades et tous les articles dont vous avez parlé ? R. Les marinades sont toutes du même fabricant.

Q. Remédieriez-vous aux maux dont vous parlez en réduisant le tarif ? R. Les griefs sont différents dans ce cas. Le remède s'appliquerait aux articles fabriqués ou raffinés dans ce pays.

Par M. Landry :

Q. Ce remède ne s'appliquerait pas aux autres coalitions ? R. Elles pourraient tomber sous ses effets, oui.

Q. Vous suggérez la réduction des droits comme un remède contre la coalition du sucre surtout ? R. Je ne sais s'il m'appartient de suggérer aucune chose de semblable.

Q. Vous êtes d'opinion que cela serait un remède ? R. Oui, si vous élevez le type des sucres à 16.

Q. Pour ce cas particulier, et non pour d'autres ? R. Elevez le type des sucres de 14 à 16 et réduisez le tarif de manière à permettre l'importation de quelques petits lots de temps à autre.

Q. Ce ne serait pas là un remède général pour briser entièrement cette maladie de coalition ? R. Je ne le pense pas.

Q. Il ne s'appliquerait qu'à ce cas particulier ? R. Oui.

Q. Je veux pousser ceci un peu plus loin afin d'avoir votre opinion touchant le droit ou le privilège d'un marchand à choisir ses pratiques. Supposons un cas : que la raffinerie de sucre de Montréal, par exemple, ou celle du Canada, trouve qu'un de ses clients, payant son sucre argent comptant, vend au prix coûtant, ou au dessous, sacrifiant cet article, en faisant un moyen d'avertissement ou dans tout autre but semblable pour l'intérêt de son commerce, et qu'elle voit que tout en vendant pour argent comptant à ce marchand, elle perd ailleurs, à cause de cela, ne serait-ce pas une bonne raison pour refuser de lui vendre ? R. Je ne sais s'il serait légal ou non.

de le faire. Je pense que ce serait une bonne raison. Je ne pense pas que ce soit sur ce terrain-là qu'ils se défendent, cependant.

Q. Je vous demandais s'il serait juste en ce cas d'exclure cet homme de la liste de leurs pratiques? R. Je serais disposé à le faire moi-même.

Q. Si vous aviez vingt clients, et si vous trouviez que l'on d'eux réduit les prix, et que, par suite, vous perdez la pratique de quelques uns d'entre eux, il pourrait arriver que vous ne voudriez plus lui vendre, même s'il vous payait comptant? R. Oui.

Q. Quelle est votre opinion de ces réductions au-dessous du prix coûtant? Croyez-vous qu'à la longue le public (le consommateur) en profite? R. Cette question demande une longue réponse. Les circonstances sont quelque fois bien différentes. Quand un marchand paie 100 centins dans la piastre, s'il réduit les prix, c'est certainement un profit pour le consommateur.

Q. C'est-à-dire sur cet article, mais si cet homme continue à faire des affaires, il devra se refaire sur quelques autres articles? R. Il le faut certainement, ou il devra autrement faire un compromis avec ces créanciers.

Q. De manière que le consommateur peut obtenir un avantage temporaire sur un article, mais pensez-vous qu'en somme il retire aucun bénéfice de ces réductions extraordinaires de prix? R. Je ne le pense pas. Et permettez-moi d'ajouter que ces réductions au-dessous du prix courant n'ont jamais eu mon approbation. Je crois qu'un profit légitime doit être le but de tout négociant.

Par M. Fisher :

Q. Un homme peut se contenter d'un moindre profit qu'un autre. C'est un droit je suppose. On pourrait appeler cela abaisser les prix. Un marchand peut vendre plus près du prix coûtant, et faire un profit qui lui permette de vivre? R. Oui, c'est très possible. Vous pourriez, par exemple, faire le commerce en prenant 10 pour cent, lorsque je pourrais, peut-être faire de l'argent dans la même branche d'affaires avec un profit de 7 pour cent seulement.

Par le Président :

Q. Avez vous quelquefois vendu du sucre au prix coûtant? R. Certainement, quand le marché a baissé.

Par M. Fisher :

Q. Indépendamment de la hausse ou de la baisse du marché? R. Non.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Si un certain nombre d'épiciers trouvaient qu'un ou deux d'entre eux en abaissant ainsi les prix feraient, suivant eux, des affaires malsaines et illégitimes, croyez-vous qu'ils auraient tort d'aller ensemble dire au raffineur de sucre : " Nous allons prendre tous vos produits pourvu que vous ne vendiez pas à ces hommes? R. Oui. Je ne pense pas que ceci regarde la question.

Q. Considéreriez-vous cette conduite comme inconvenante? R. Je considère qu'un homme doit chercher à vendre toutes les marchandises qu'il a en mains; mais je fais une différence ici, parce que le sucre est en vente et qu'au prix élevé auquel on nous l'offre, nous ne pouvons pas l'acheter. Je puis envoyer chaque jour à la raffinerie, elle vend toujours mais à un taux si élevé que je ne peux pas acheter. Ceci n'est pas la même chose que si ses produits étaient épuisés. Un homme a parfaitement le droit de vendre tout son fonds.

Q. Si un certain nombre d'épiciers, sous l'impression que l'un deux fait du tort à leur commerce en réduisant ses prix, allaient à la raffinerie et disaient : " Nous allons prendre tout votre sucre, si vous ne vendez à personne autre que nous, sauf à une augmentation de prix," trouveriez-vous la chose convenable? R. Je crois que ce n'est pas légitime. Ce n'est pas la même chose que la vente de tout un fonds.

Q. Ces marchands de gros achètent le produit entier de la raffinerie, n'est-ce pas? R. Je ne le pense pas. Ils n'achètent que ce dont ils ont besoin.

Q. Alors la raffinerie vend en dehors de la Corporation? R. Oui, à qui veut acheter.

Q. Vous ne savez pas si quelqu'un achète? R. Je pense qu'il est possible d'acheter d'un intermédiaire à meilleure composition. Je ne pense pas que les marchands

n'appartenant pas à la coalition achètent directement à la raffinerie. Je sais que je puis acheter 10 ou 15 barils de sucre en obtenant un mandat sur la raffinerie. Le prix du sucre est fixe. Les marchands de gros font le profit sans voir le sucre du tout.

Par M. Fisher :

Q. Il y a sur cette liste, beaucoup d'agents intermédiaires de ce genre, qui ne touchent jamais aux sucres du tout ? R. Dans la corporation ?

Q. Oui ? R. Je suppose que presque tous tiennent du sucre en mains.

Q. Il est à présumer que beaucoup d'entre eux s'en tiennent à ce commerce d'agence seulement ? R. Tout homme d'affaires préfère ce mode de commerce. Il vend son sucre, reçoit son argent, et va payer dans les 14 jours.

Q. Il n'en tient considérablement en mains que s'il prévoit une hausse ? R. Je ne pense pas qu'il y ait avantage à acheter par plus gros lots. Le prix est là, et vous pouvez avoir la quantité que vous désirez.

Q. Ce n'est pas ce que nous a dit M. Sinclair hier soir ?

Par M. Guillet :

Q. M. Sinclair nous a dit que la raffinerie vendrait de gros lots ? R. Je ne connais pas l'administration intérieure de son bureau.

Par M. Landry :

Q. Comment pouvez-vous expliquer pourquoi les raffineurs ont perdu tant d'argent pendant plusieurs années ? Vous avez dit tantôt que la protection leur avait permis de contrôler les marchés et de faire d'immenses profits ; mais ils n'ont pas fait ces profits pendant bien des années ? R. Il ne m'est pas facile de répondre à cela ; mais tout le monde sait que la baisse sur le sucre bruts est continuée si constamment et si longtemps que personne ne pouvait en prédire le terme.

Q. Alors la protection ne leur a pas donné la facilité d'agioter ? R. Tout homme qui importait alors du sucre a perdu de l'argent ; j'en ai perdu moi-même. Il baissait et baissait constamment.

Q. Si les raffineurs font du profit, cela n'est donc pas dû entièrement à la protection ? R. Pas entièrement.

Par M. Boyle :

Q. Êtes-vous ce que l'on appelle généralement un libre-échangiste en principe ; croyez-vous jusqu'à un certain point que la protection soit utile à la création d'industries nationales ? R. J'y crois, sans cela, je n'aurais pas signé cette pétition.

Q. Vous avez dit que le remède était la diminution de la protection sur le sucre ? R. Oui.

Q. Savez-vous de quelle protection les raffineurs jouissent à présent ? R. Il y a $\frac{1}{2}$ c. par livre et 5 pour cent, les droits sont gradués.

Q. Les raffineurs doivent payer des droits élevés sur les sucres bruts ? R. Oui, pour les fins du revenu.

Q. Le reste de la protection consiste dans la différence entre le sucre brut et ce que vous auriez à payer pour l'importation du sucre granulé ? R. Et sur ce qu'ils en font.

Q. On me dit que la moyenne est d'environ 2-60 et pour le sucre brut 1 90 ? R. Je n'en sais rien. Je sais que j'ai calculé les droits payés sur du sucre brut dernièrement et j'ai trouvé qu'ils étaient de 61 à 61 $\frac{1}{2}$ par cent.

Q. Voulez-vous parler de sucre jaune ? R. Du sucre au-dessus de 14, type de Hollande. C'était un très bel échantillon, il passa difficilement à la douane.

Par le Président :

Q. Quels étaient les droits imposés par la douane ? R. Un centin par livre et 30 pour cent, et 7 $\frac{1}{2}$ pour cent sur la totalité des droits.

Q. Que vous coûtait-il en entrepôt à New-York ? R. 4-55 le quintal. Je ne parle que de mémoire, c'était 4-50 ou 4-55 le quintal.

Q. Les droits reviendraient à 2-73 ? R. Oui, ce sucre coûte aussi cher que le sucre granulé. Il a plus de force que celui-ci, mais la couleur n'y est pas, et les gens n'en veulent pas.

Par M. Fisher :

Q. Ce n'est pas du sucre brut tel que l'importent les raffineurs ? R. Non, ils importent des sucres bruts moins coûteux.

Q. Cela n'affecte pas les droits que les raffineurs doivent payer? R. Non, pas du tout. Je ne vous donne ces chiffres que de mémoire, ils ne sont peut-être pas exacts, mais je puis certifier des autres.

Par M. McKay :

Q. Quel serait le prix des sucres anglais ou écossais rendus à Montréal? R. C'est une question de chiffres. Il y a beaucoup de fluctuation sur le marché en Angleterre, le sucre monte et baisse continuellement, je ne crois pas qu'on puisse en importer ici.

Q. Il ne pourrait soutenir la compétition avec nos sucres canadiens, mais savez-vous à quel prix vous pourriez le mettre sur le marché ici? R. Il coûte de 7½c, à 7½c. Mais réellement, je n'en sais rien.

Par M. Gillmor :

Q. Tous les raffineurs ici paraissent s'entendre quant un prix auquel ils doivent vendre? R. Oui, 7½c, avec 2½ pour cent d'escompte.

Par M. Fisher :

Q. Le sucre anglais ou écossais coûterait environ ½c de plus que les sucres canadiens? R. Oui, plus que cela, le prix du sucre granulé acheté des épiciers de gros est de 7 centins, moins 2½ pour cent. Je crois que tout sucre importé à présent coûte plus que cela.

M. Guillet.—M. Drummond a dit hier soir que le prix d'importation serait plus élevé, et que le prix n'égalerait pas la production.

Par M. Fisher :

Q. Il a dit qu'il arrangerait ses prix de manière à les tenir un peu moins élevés? R. Mais le prix du sucre granulé n'est pas aussi élevé qu'il l'était il y a un mois. Il était de 7½c pour le commerce de détail, il est maintenant de 7½ centins. Il y a ½c. d'escompte. Je ne suis pas connaisseur en matière de sucre, il est vrai, mais je n'ai pas pu comprendre pourquoi il a monté autant, et je ne vois pas non plus pourquoi il descend.

Q. Cette coalition touchant le sucre ne pourrait pas exister sans le consentement des raffineurs? R. Non, certainement.

Par M. Bain (Soulanges) :

Q. Vous êtes-vous adressé à d'autres raffineurs? R. Oui.

Q. Et ils ont refusé de vous vendre? R. Seulement aux mêmes conditions. Ils sont tous les mêmes. Je le sais de l'agent d'un autre raffinerie. Je l'accusais d'appartenir à la coalition, il répondit: Ce n'est pas une coalition." Je lui demandai alors: "Qu'est-ce donc?" "Nous nous entendons pour protéger la corporation," me dit-il.

Par le Président :

Q. Vous a-t-il parlé de la nature de l'arrangement qui fait que les raffineurs ont tous les mêmes prix? R. C'est leur propre affaire.

Q. Il paraît que cette corporation ne s'étend pas à la Nouvelle Ecosse, au Nouveau Brunswick ou à la Colombie Anglaise? R. Non.

Q. Ne comprend-elle que l'Ontario et Québec? R. Je ne sais pas.

Q. Cela doit être puisque la coalition ne les comprend pas? R. Je n'en sais rien, réellement.

M. Guillet.—De sorte que les gens du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Ecosse peuvent vendre, pendant que dans l'Ontario et Québec on tient les prix élevés.

Par M. Gillmor :

Q. Vous êtes-vous adressé aux raffineurs de Moncton pour acheter du sucre. R. Oui.

Q. Pensez-vous qu'ils fassent partie de cette coalition? R. Ils ont un agent à Montréal, et il me l'a dit lui-même.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous fait la même demande à la raffinerie de la Nouvelle-Ecosse? R. Pas personnellement.

Q. Vous avez dit, je crois, que les fabricants de biscuits et d'amidon exigent de tout commerçant qu'il ne vende pas à plus bas prix qu'eux? R. Pas les fabricants de biscuits, ceux d'amidon seulement.

Q. Vous achetez des fabricants de biscuits et vous pouvez vendre au prix que vous voulez ? R. Au prix qui nous convient, mais nous nous engageons envers les fabricants d'amidon à ne pas vendre au de-sous de leur propre prix.

Q. Et quant aux liqueurs, vous avez dit tantôt, je crois, qu'il y avait un arrangement pour le whisky de Walker, commercez vous sur les boissons ? R. Oui.

Q. Achetez-vous de Walker ? R. J'achète de son agent.

Q. Êtes vous obligé de signer un engagement de ne pas vendre au-dessous d'un certain prix ? R. Oui, si nous vendons par caisses. Nous pouvons vendre une bouteille au prix qui nous convient.

Q. Alors M. Walker a pris avec les épiciers de gros un arrangement concernant le prix auquel ils doivent vendre ? R. Oui, car on est tenu de signer l'engagement avant d'avoir les effets.

Q. Fixe-t-il le prix auquel vous devez vendre ? R. Seulement pour le commerce de gros. Si nous faisons le commerce de gros, nous avons à signer l'engagement, quoique pour beaucoup de choses, les épiciers de détail agissent comme marchands de gros.

Q. Tout marchand qui ne tiendrait pas cet engagement ne pourrait pas avoir de marchandises ? R. Non, il ne le pourrait pas.

Q. Ces lignes comprennent-elles les liqueurs importées comme les boissons canadiennes ? R. Le gin est aussi le sujet d'une coalition.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce une coalition des importateurs ? R. Non, de la Corporation des Epiciers ici. Ils importent par l'entremise de l'agent; celui-ci agit ici pour eux dans la plupart des cas.

Q. Y a-t-il des agents rivaux ? R. Je n'en sais rien. Il n'y a qu'un agent, et les autres ne font pas de compétition. Ce n'est pas la même chose que pour le sucre. Le sucre granulé à la même qualité quel que soit le nom que vous lui donniez. Les gins de De Kuyper ou de Van Houghton se vendent suivant leur mérite.

Q. Tous ceux qui commercent sur les mêmes effets ont un arrangement semblable. A quoi servirait à un ou deux fabricants de s'unir ? R. Personne ne peut avoir les effets sans accepter ces conditions. Ils s'en tiennent à la réputation de leurs produits.

M. Fisher.—Le gin de De Kuyper a sa réputation, et une personne désirant celui-là n'en prend pas d'autre. Il en est de même du whisky de Walker.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 16 mars, 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin, M. Wallace au fauteuil.

WALTER PAUL, épicier de détail, de Montréal, est assermenté.

Par le Président :

Q. Vous appartenez au commerce d'épicerie de détail, et vous demeurez à Montréal ? R. Oui.

Q. Avez-vous quelque grief particulier contre cette coalition au sujet du sucre ? R. Je pense que oui. M. le Président et Messieurs, je suis, je crois, un des plus forts épiciers de détail de Montréal. Une quantité considérable de sucre me passe par les mains à cause des affaires importantes que je fais, et j'ai régulièrement acheté des raffineurs depuis 9 ou 10 ans; j'ai acheté d'eux constamment aux prix qu'ils le vendaient. Je dois dire que je suis un de ceux qui ont eu l'honneur d'être placés sur la liste des acheteurs de sucre de la coalition, et en conséquence, je n'ai pas été molesté dans mes droits jusqu'au mois de décembre dernier. La coalition ne m'a affecté en aucune manière jusqu'à ce qu'un jour où j'étais allé à la raffinerie du Canada pour faire un achat, je fus désagréablement surpris d'apprendre que le sucre valait tant, argent net; ceci se passait au mois de décembre dernier.

Par M. Landry :

Q. Qui vous a annoncé cela ? R. Le commis aux ventes de la raffinerie. J'avais toujours compris qu'elle n'imposait de conditions que pour la quantité.

Par le Président :

Q. Vous vous proposiez d'acheter comme d'ordinaire ? R. Oui. Je lui demandai des explications, mais il ne put m'en donner. Il m'apprit que mon nom n'était plus sur la liste. (Exhibit 1). Il me renvoya à notre bon ami M. Childs, qui est ici aujourd'hui. J'allai de suite à son bureau, mais il était absent. J'allai ensuite au bureau du secrétaire de la Chambre de Commerce de Montréal dont le nom était attaché à la liste chaque semaine, afin de savoir de lui pour quelle raison on avait biffé mon nom de la liste.

Par M. Fisher :

Q. Quel était ce secrétaire ? R. M. George Hadrill. Je lui écrivis le même soir la lettre suivante :—(Exhibit, 21 A).

“ Montréal, 23 décembre, 1887.

“ GEORGE HADRILL, Ecr.,

“ Secrétaire de la Chambre de Commerce de Montréal,

“ CHER MONSIEUR,—J'ai été très surpris aujourd'hui d'apprendre au bureau de la Raffinerie de sucre du Canada, où j'étais allé, que mon nom n'était plus sur la liste des acheteurs privilégiés de l'Association des Epiciers. J'ai passé immédiatement à votre bureau pour savoir pourquoi, mais vous n'y étiez pas. Auriez-vous la bonté de me dire (sans retard) par quelle autorité et pour quelle offence je suis soumis à un pareil traitement sans en avoir été aucunement notifié.

Une prompt réponse obligera

“ Votre obéissant serviteur,

“ WALTER PAUL.”

Je reçus de M. Hadrill la réponse suivante :—(Exhibit 21 B).

“ MONTRÉAL, 23 décembre 1887.

“ WALTER PAUL, écr., cité :

“ CHER MONSIEUR,—En réponse à votre lettre d'hier demandant la raison de votre radiation de la liste des signataires de l'arrangement concernant le sucre, permettez-moi de vous assurer que cela n'a été fait pour aucune raison personnelle, mais simplement en conformité d'une résolution de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance, ci-jointe, qui ordonne que l'arrangement ne comprendra strictement que les maisons faisant le commerce de gros ; aux termes de la dite résolution, les diverses associations d'épiciers dans la Puissance ont biffé les noms de tous les détaillants de l'arrangement au sujet du sucre.

“ Je suis bien sincèrement, cher monsieur,

“ GEORGE HADRILL, secrétaire.”

Il m'envoya copie de la résolution, laquelle est comme suit :—(Exhibit 21 C).

“ Résolution adoptée à une assemblée de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance, tenue à Kingston le 16 novembre 1887.”

“ Résolu, que l'arrangement au sujet du sucre soit strictement restreint aux maisons de gros, et que les corporations locales soient requises de biffer de la liste des membres toute maison de détail, c'est-à-dire, toute maison vendant directement au consommateur, et qu'une nouvelle liste de ceux qui font partie de l'arrangement soit envoyée aux raffineurs.”

Je ne me rappelle pas du tout maintenant, et je ne pourrais dire sans consulter mes livres, si j'ai eu occasion d'acheter du sucre vers le commencement de décembre. Dans tous les cas, cette résolution ne m'a affecté que vers cette date, le 23 décembre.

Q. Vous saviez que votre nom était sur la liste privilégiée avant cela ? R. Oui.

Q. Comment aviez-vous fait pour l'y faire mettre ? R. J'étais secrétaire de l'Association des Epiciers de Détail, on est venu plusieurs fois pour avoir mon nom. Je n'ai jamais fait de démarches pour qu'on le mit sur la liste.

Q. Ils vous ont demandé et vous avez consenti ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Quand votre nom a été mis sur la liste, vous a-t-on imposé quelques conditions ? R. Les conditions étaient les mêmes que celles qui affectent tous les mem-

bres, mais comme elles étaient très faciles à observer; je n'hésitai nullement à laisser mettre mon nom sur la liste.

Q. Avez-vous signé cet engagement (Exhibits 4 et 22)? R. Je l'ai signé.

Q. Celui du sucre? R. Oui.

Q. Avez-vous signé à l'Association des Epiciers de gros? R. Je ne suis pas membre de cette association.

Par le Président :

Q. Avez-vous signé cette coalition? R. Bien, je ne saurais dire quel arrangement j'ai signé; M. Lightbound m'expliqua l'arrangement, et me dit qu'il mettait mon nom sur la liste parce qu'il avait appris que j'avais été un acheteur régulier chez les raffineurs pendant si longtemps, que ceux-ci désiraient que mon nom fût placé sur la liste des pratiques régulières.

Par M. Landry :

Q. Quels avantages particuliers receviez-vous? Vous en souvenez-vous? R. Nul avantage que je n'avais eu jusqu'alors, excepté qu'on ne devait m'enlever aucun de mes droits, et il m'était permis d'acheter mon sucre comme à l'ordinaire.

Par M. Guillet :

Q. Mais votre nom n'est pas sur la liste maintenant? R. Non. Ma perte, par suite de cette coalition sur le sucre, sera de près de \$1,000 par an, outre le dérangement d'être obligé d'acheter mon sucre où cela ne me plaît pas.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous a-t-on averti ou notifié lorsqu'on a biffé votre nom de la liste? R. Non.

Q. La coalition a l'habitude de notifier les gens? R. Ils ne l'ont pas fait pour moi dans tous les cas. Un des membres de la corporation, à Montréal, est venu chez moi et m'a dit qu'il était chagrin de voir qu'on ne m'avait pas notifié. Il m'informa que mon nom avait été rayé de sa liste parce qu'il était bien connu que j'étais un détaillant. Je répondis qu'ils le savaient quand ils m'avaient mis sur la liste; je ne l'étais pas plus dans un temps que dans l'autre.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous si les marchands en gros vendent directement ou non à leurs clients importants? R. Je ne puis le dire. Je sais que par le passé on leur a fait des remontrances à cet égard, mais j'ignore s'ils le font maintenant.

Q. Ne fourrissent-ils pas de sucre les hôtels par exemple? R. Je n'ensais rien; mais je sais que les membres de la coalition ne se conforment pas strictement aux termes de la résolution: "Maison de détail signifiant toute maison vendant directement au consommateur." Je soutiens que l'Hôtel Windsor, le couvent des Sœurs Grises, le St. Lawrence Hall, les Bains Turcs, etc., et tout établissement enfin où l'on tient table pour un grand nombre de personnes, devraient être considérés comme consommateurs dans le strict sens du mot.

Par M. Landry :

Q. Ces établissements sont-ils sur la liste de la corporation? R. Non. Je crois qu'il est facile de prouver qu'ils achètent directement de la corporation. Je ne m'occupe pas du prix qu'ils paient, mais cela nuit à mon commerce.

Q. Avez-vous quelque preuve qu'aucun de ces établissements achète directement des épiciers de la corporation? R. Je dis qu'il est défendu à ces épiciers de gros de vendre directement au consommateur.

Par M. McKay :

Q. Mais ils vendent directement à ces hôtels et à d'autres gros consommateurs? R. J'ai raison de croire qu'ils le font.

Q. Le savez-vous? R. On pourrait facilement s'en assurer.

Par M. Guillet :

Q. La corporation vend-elle directement du sucre aux personnes qui tiennent des buffets sur les chemins de fer? R. Je ne le sais pas.

Q. Ces personnes achètent beaucoup pour l'approvisionnement de ces buffets entre Toronto et Montréal, n'est-ce pas? R. C'est possible; je n'en sais rien.

Q. Et des bateaux à vapeur? R. Je n'en sais rien non plus.

Par M. McKay :

Q. Savez-vous s'ils font réellement ce que vous dites? R. On me l'a dit.

Q. Mais vous ne le savez pas, ce sont des rumeurs seulement? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Voulez-vous dire que vous vous objectez à ce que les épiciers en gros de la corporation vendent à la classe de pratiques dont vous venez de parler? R. Je dis que c'est une violation directe de leur propre résolution.

Q. Vous vous opposez à cela? R. Certainement. Ils n'observent pas leur propre résolution.

Par le Président :

Q. Ils deviennent par là épiciers de gros et de détail? R. Ils peuvent prétendre qu'ils vendent par grande quantité, je ne m'oppose pas à ce qu'on base la vente sur la quantité. J'admets qu'on règle que le détaillant ne pourra acheter directement du raffineur que s'il prend une certaine quantité à la fois. Je maintiens que le raffineur devrait pouvoir dire: "vous vendrons à tout marchand pourvu qu'il achète tant de barils;" mais je m'objecte à ce qu'on me refuse d'acheter mon sucre des raffineurs, quelle que soit la quantité que je veuille prendre, simplement parce que je suis un épicier de détail.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. En principe général, approuvez-vous la division du commerce de gros et commerce de détail? R. Je suis fortement en faveur de la liberté dans les affaires, qui assure le succès au mieux qualifié.

Q. Est-ce là ce dont vous vous plaignez: que l'arrangement qui existe à présent, est un arrangement entre les épiciers de gros et les raffineurs? R. Je ne comprends pas bien la question.

Q. Vous plaignez-vous des conditions de cet arrangement ou de d'existence même de l'arrangement? R. Je pense qu'il ne devrait pas en exister.

Q. Pas d'arrangement? R. Pas du tout, sauf relativement à la quantité.

Q. Vous admettez qu'il devrait exister un règlement quant à la quantité? R. Oui, mais on ne devrait pas faire de distinction entre un épicier de gros et un épicier de détail. Je ne crains pas de dire qu'il me passe plus de sucre entre les mains, tout détaillant que je suis, qu'il en passe entre celles de beaucoup de soi-disant épiciers de gros.

Q. Alors vous approuvez les épiciers de gros lorsqu'ils font des arrangements concernant leur propre commerce? R. Je ne puis dire que je l'approuve. Je ne crois pas aux coalitions ou arrangements de quelque nature qu'ils soient. Je parle au point de vue des raffineurs, bien entendu. S'il plaît aux épiciers de gros de dire aux raffineurs "vous ne vendrez pas aux détaillants," je pense qu'il est convenable que les épiciers de gros soient protégés par tous les fabricants; mais je pense qu'alors les fabricants devraient dire aux épiciers de gros, "nous ne vendrons pas aux épiciers de détail à moins qu'ils n'achètent une certaine quantité"; ils ne devraient pas considérer si un acheteur est un marchand de gros ou de détail, pourvu qu'il prenne la quantité voulue à la fois.

Q. Vous approuveriez l'existence d'un arrangement de ce genre? R. Oui.

Q. Et vous avez consenti à un arrangement de ce genre quand vous avez signé le document de la corporation? R. J'ai signé l'arrangement simplement parce qu'il ne blessait pas mes droits et me permettait de continuer à acheter mon sucre des raffineries. On m'a bâmé d'avoir laissé mettre mon nom sur la liste de la Corporation des Epiciers. Pas un homme à Montréal, qu'il appartienne ou non à la corporation, n'a approuvé la coalition en principe, je crois. Pour ma part, je ne l'ai jamais fait.

Q. Cet arrangement ne vous gênait pas dans votre commerce, n'est-ce pas? R. Non, tant que j'ai pu acheter des raffineries. Tant que mon nom a été sur la liste, je me trouvais exactement dans la même position qu'auparavant.

Q. Mais le présent arrangement vous cause une perte personnelle? R. Oui, de près de \$1,000 par année; sans compter que je suis obligé d'acheter mon sucre, que cela me plaise ou non.

Q. La perte ne pèse pas sur le consommateur, mais sur vous ? R. Sur moi.

Q. Elle n'affecte pas le consommateur en général ? R. Pas autant.

Par M. McKay :

Q. Vous ne vous objectez pas au principe qu'un acheteur qui prend une large quantité obtienne des conditions plus favorables que celui qui achète peu ? R. Non.

Q. Vous pensez que si un homme achète en large quantité il doit avoir l'avantage d'un prix moins élevé ? R. Oui, je le pense.

Q. Et celui qui achète peu à la fois doit payer plus ? R. Oui. S'il ne peut acheter une large quantité, comme son voisin, il devrait payer plus. Ceci a pour effet d'empêcher la compétition malsaine que font les petites épiceriers.

Par le Président :

Q. On ne vous empêche pas d'acheter à la raffinerie ? R. Non, mais je n'y puis acheter du sucre aux termes privilégiés.

Q. Aux termes privilégiés ? R. Oui.

Q. Quels sont ces termes ? R. Ceux qui sont dans la coalition obtiennent 2½ pour 100 d'escompte, tandis que ceux qui n'en sont pas, ont à payer de plus ¼ de centin ou ½ de centin, je crois, maintenant, et n'ont pas d'escompte.

Q. Ce sont les termes privilégiés ? R. Oui.

Q. Vous dites que cela fait pour vous une différence de \$1,000 par an ? Quelle quantité de sucre vendez-vous par année ? R. Mes livres le montreront. Je sais que mes escomptes s'élèvent à \$70 ou \$80 par mois, en basant mon calcul sur une différence de ½ de centin. Je crois que mon tenur de livres m'a dit que c'était environ \$800. Avec la différence de ¼ de centin, cela forme au delà de \$1,000 par année.

Par M. Landry :

Q. Combien de barils de sucre cela représenterait-il ? R. Nous disposons de près de 100 barils par mois.

Q. D'environ 1,200 barils par année ? R. Le sucre que je vends est en grande partie granulé.

Q. Il y a une différence de plus de 80 centins par baril ? R. Oui.

Par M. Bain (Soulanges) :

Q. Ne faisiez-vous pas partie d'une députation envoyé aux épiciers de gros pour prendre avec eux quelque arrangement ? R. Lorsque j'étais membre de l'association des épiciers de détail, on me demanda de donner mon appui à une députation envoyée aux épiciers de gros. L'Association des Epiciers de détail de Montréal se plaignait que les marchands de gros vendaient des boîtes de thé—

Le Président :— Veuillez répondre à la question.

Le Témoin :— J'étais un des membres de la députation.

Par M. McKay :

Q. Qui s'objectait à ce que les marchands de gros vendissent aux pratiques, ce qu'ils avaient, je crois, l'habitude de faire ? R. Oui, ils le faisaient. Je ne m'opposais pas à cela individuellement, mais on me demanda de faire partie d'une députation qu'on leur envoya.

Par le Président :

Q. Vous devez payer plus cher maintenant pour le sucre, n'est-ce pas ? R. Je paie le même prix que tous ceux qui n'appartiennent pas à la coalition.

Q. Un plus haut prix que la classe privilégiée ? R. Oui, ½ de centins de plus.

Q. Ces \$1,000 sont une perte individuelle pour vous, n'est-ce pas ? R. Oui, c'est une perte individuelle pour moi.

Q. Vos pratiques perdent-elles quelque chose par cet arrangement ? R. Le prix du sucre est si peu élevé qu'elles y perdent peu.

Q. Mais la perte est partagée en vous et vos pratiques ? R. Oui.

Q. Vous perdez une partie et vos pratiques perdent l'autre ? R. Oui.

Q. Mais pensez-vous que l'existence de cette coalition vous soit utile à vous ou à vos pratiques ? R. Oh non, elle nous fait tort également.

Q. Elle fait tort aux consommateurs ? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Qui profitent de la coalition, les épiciers de gros ou les raffineurs ? R. Les épiciers de gros. Je ne puis dire si les raffineurs font quelque chose par suite de

l'arrangement. Je crois que les raffineurs ont fait une grave erreur lorsqu'ils se sont joints aux épiciers en gros dans cette coalition.

Q. Vous avez nommé tantôt une foule de gens que vous croyez compris dans les termes de la résolution et auxquels les épiciers de gros ne devraient pas vendre ? R. Je veux dire que ces institutions achètent encore dans les maisons de gros, et que ces marchands ne se conforment pas aux termes de l'arrangement.

Q. Pensez-vous que si l'on se conformait strictement aux termes de cet arrangement, ces marchands de gros devraient être biffés de la liste ? R. Je pense que le couvent des Sœurs Grises de Montréal n'est pas une maison de commerce de détail.

Par M. Fisher :

Q. Vous vous objectez à de pareilles choses, parce qu'en vendant à ces institutions, les épiciers de gros vendent aux consommateurs ? R. Oui, ils devraient se conformer aux termes de la résolution.

Q. Je voudrais vous demander une ou deux questions. Vous nous avez dit, je crois, que vous avez payé aux raffineurs un prix plus élevé que ceux qui font partie de la corporation ? R. Oui.

Q. Savez-vous que quand vous faisiez partie de la ligue, le prix auquel vous vendiez le sucre était limité par l'arrangement (Exhibit 4)—que lorsque vous avez signé l'arrangement vous étiez lié, quant aux prix auxquels vous deviez vendre ? R. J'étais obligé de me conformer aux prix mentionnés dans l'arrangement, mais les détaillants pouvaient facilement abaisser ces prix.

Q. Cette partie de l'arrangement ne vous gênait pas ? R. Je n'avais aucune raison de refuser de signer cet arrangement. Je n'avais pas l'intention de vendre le sucre à la livre à plus bas prix que les épiciers en gros le vendraient par lots de 15 barils.

Q. Le fait que vous apparteniez à la ligue ne faisait rien quant au prix auquel vos pratiques achetaient leur sucre ? R. Non, sauf si elles l'achetaient au baril.

Q. En agissant ainsi, vous étiez dans les termes de l'arrangement ? R. J'avais soin de ne pas vendre au baril à plus bas prix que m'y obligeait l'arrangement.

Q. Ou à un prix plus élevé ? R. Je n'ai jamais compris qu'il fût question de rien de semblable, nous pouvions vendre à aussi haut prix que nous le désirions. J'ai trouvé étrange qu'on me retranchât de la liste sans avis préalable. J'avais compris que toute personne expulsée de la coalition devait avoir deux mois d'avis, mais on ne m'a pas donné même deux minutes.

Q. Cette corporation des épiciers est une association arbitraire. Elle décide qui aura certains privilèges et qui ne l'aura pas ? R. Elle dicte ses volontés aux raffineurs.

Q. Si les raffineurs refusaient de se soumettre à cela, quel mal leur en résulterait-il ? R. S'ils refusaient de se soumettre aux termes de la corporation, je ne vois pas comment ils pourraient en souffrir. Les raffineurs peuvent vendre leur sucre, c'est une simple question de distribution. La coalition ne pourrait se maintenir si les raffineurs n'en faisaient pas partie.

Q. Les raffineurs ont le pouvoir de briser cette coalition en tout temps ? R. Ils pourraient le faire demain matin, ils n'auraient qu'à dire : " nous vendrons nos sucres à qui nous voudrons."

Q. Pouvez-vous me dire pour quelle raison les raffineurs font partie de cette coalition ? R. Je ne pense pas qu'il en retirent aucun profit. Je ne sais pourquoi.

*Le Président :—*Nous avons demandé cela à d'autres déjà, mais il ne leur était pas possible de le donner.

*M. Fisher :—*Le témoin a demandé du sucre à la raffinerie aux termes auxquels il l'avait quand il formait partie de la coalition, et on le lui a refusé.

Q. Quand on vous a refusé du sucre aux mêmes conditions, on vous a donné pour raison que vous n'étiez plus sur la liste ? R. Oui.

Q. Les listes de prix distribuées étaient signées de M. Hadrill, le secrétaire de la Chambre de commerce de Montréal. Les signait-il officiellement en qualité de secrétaire de la Chambre de commerce ? R. Le bureau des épiciers de gros était la Chambre de commerce.

Q. Savez-vous s'il y a quelque relation entre l'Association des Epiciers de gros et la Chambre de commerce? R. Ils sont affiliés.

Q. Le secrétaire de la chambre de Commerce est en même temps secrétaire de l'Association des Epiciers de gros? R. Je le pense. Il ne le dit pas dans sa circulaire; elle est envoyée des salles de la chambre de Commerce.

Par M. Bain (Soulanges) :

Q. Quel profit font les marchands de gros sur les marchands de détail, dans les sucres blancs et jaunes? R. Je l'ignore. Je sais qu'il y a certainement un profit de $\frac{1}{4}$ de centin clair et net. Quant à un profit extra, je n'ai pas les moyens d'en rien savoir, et je n'ai pas le droit de le rechercher.

Par M. Guillet :

Q. Il y a une différence dans l'escompte? R. Oui, ils reçoivent $2\frac{1}{2}$ et donnent $1\frac{1}{2}$ pour cent.

Par M. Bain, (Wentworth) :

Q. Etes-vous membre de l'Association ou Corporation des Epiciers de Détail? R. Non, je l'étais, mais je ne le suis plus à présent.

Par M. Fisher :

Q. Etes-vous obligé de prendre votre sucre à la même raffinerie? R. Il n'y en a plus qu'une seule, maintenant.

Q. Vous êtes-vous informé si vous pouviez l'avoir à meilleur marché à Moncton? R. J'ai vu l'agent à Montréal, les prix sont les mêmes. Bien entendu, vous ne pouvez acheter là que par charge de wagon de chemin de fer. Le fait est qu'au commencement de la saison, quand l'une de nos raffineries a brûlé, nous étions obligés d'acheter de la Cie de Raffinage du sucre du Canada telle quantité de sucre qu'elle pouvait nous fournir. Elle était heureuse quand elle pouvait livrer à chacun la quantité strictement nécessaire à son besoin immédiat.

Q. Quelle est la charge d'un wagon? R. Environ 80 barils, je pense.

Par M. Boyle :

Q. Vous vous plaignez de ce que le commerce de gros vende directement au consommateur? R. Je pense que cela n'est pas juste, mais je ne m'en plains pas personnellement. Je sais que quelques-unes de mes pratiques m'ont dit qu'elles pouvaient acheter leur thé en gros, et je leur ai répondu que je pouvais le leur vendre à meilleur marché qu'elles ne pouvaient l'acheter en gros. On n'aime pas à se plaindre de la manière dont un autre marchand conduit ses affaires. De nombreux détaillants se sont plaints de cela cependant.

Q. Vous pensez que les marchands de gros ont tort de vendre aux gros consommateurs? R. Dans les affaires ordinaires, je ne le penserais pas. Je ne le ferais pas.

Q. Pourquoi les épiciers de gros n'auraient-ils pas le privilège de vendre aux gros consommateurs comme les raffineurs vendent aux gros marchands de détail? R. Ils ne devraient pas faire ce qu'ils ne me permettent pas.

Par le Président :

Q. Ceci est une dispute entre la Corporation des Epiciers de gros et les marchands de détail à laquelle le comité n'a rien à voir. Il prétend qu'on l'a exclu et qu'on a gardé des gens qui font comme lui? R. Je pense que cette résolution est rédigée de manière à ne pas indiquer sa véritable signification. Ils la violent sans le savoir. Les hôtels sont des consommateurs absolument comme le sont une femme avec sa famille.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Mais vous dites, je crois, que vous n'apparteniez pas à l'Association des Epiciers de détail? R. J'en étais, mais je n'en suis pas maintenant. Je ne pouvais pas assister aux assemblées; je n'y suis pas allé depuis quelque temps.

Q. Y êtes-vous entré volontairement? R. Je ne voyais pas quel bien elle pouvait faire, et mon temps était trop précieux pour me permettre d'assister à aucune de ses assemblées.

Q. Je suis chargé de vous demander si vous avez fait partie d'une députation qui s'est présentée à l'Association des Epiciers de gros pour protester contre leur conduite? R. J'étais là, je l'ai dit à un autre monsieur. On m'a demandé à en faire partie; la chose ne s'est pas faite à ma suggestion.

Q. Vous ne prétendez pas, sans doute, avoir le droit de régler la manière dont ils doivent conduire leurs affaires, puisque vous leur niez celui de se mêler des vôtres? R. Je ne pense pas avoir ce droit.

Par M. McKay :

Q. Vous nous avez dit qu'il était difficile d'avoir du sucre lorsque la raffinerie du Saint-Laurent a été détruite par le feu. Savez-vous si, de fait, la raffinerie du Canada a eu de la difficulté à fournir le sucre nécessaire? R. Je savais qu'elle faisait son possible pour remplir les commandes. On ne m'a jamais refusé de sucre, mais je veux dire que si un acheteur avait demandé 100 barils et qu'il eut été stipulé qu'il ne prendrait pas moins de 100 barils, la raffinerie du Canada n'aurait pas pu remplir sa commande.

Q. De quoi vous plaignez-vous à cet égard? R. Je ne me plains pas. J'ai dit que nous avons été obligés d'acheter à une seule raffinerie, et que nous avons eu à supporter ce désagrément.

Q. On vous a fourni tout ce que vous avez demandé? R. Oui; mais si la quantité eût été fixée à 50 barils et que personne n'eût pu prendre moins, je n'aurais pas pu avoir les 50 barils.

Q. C'est une difficulté personnelle, alors? R. Non. Je dis que les raffineurs devraient être libres de vendre à qui bon leur semble; je ne crois pas qu'ils devraient recevoir une liste de la Corporation des Épiciers de gros qui leur dit: "Vous ne vendrez à ces hommes qu'à des termes spéciaux"; surtout lorsque cette résolution, comme on m'en a informé, ne vient pas de Montréal, mais de l'Ontario, de Toronto; il est assez naturel que je m'objecte à ce que la Corporation des Épiciers de Toronto vienne me mettre le pied sur le cou.

GEORGE CHILDS est assermenté.

Par le Président :

Q. Quel est votre nom? George Childs.

Q. Votre résidence? R. Montréal.

Q. Votre occupation? R. Épicier.

Q. Êtes-vous membre de l'Association des Épiciers de gros de Montréal? R. Non.

Q. Avez-vous fait un arrangement avec les raffineurs de sucre quant à la vente de cet article? R. M. le Président, si vous voulez bien le permettre, je vous dirai d'abord qu'il y a ici plusieurs membres de l'association, et qu'on m'a demandé de faire un exposé général; je pense que vous épargneriez du temps en recevant mon exposé de la question, attendu que ce que vous diront ces messieurs ne serait que la répétition de ce que je vous dirais, et je désire vous présenter complètement les circonstances et les faits. Je crois que vous arriveriez à les connaître de cette manière beaucoup plus promptement qu'en examinant une douzaine de témoins. Je suis heureux d'être ici ce matin pour cette raison, je crois qu'aucune question commerciale n'a été encore discutée dans les journaux d'une manière aussi honteuse et aussi malhonnête que cette question du sucre, et lorsqu'il a été décidé que la chose serait amenée devant ce comité, j'ai cru qu'il n'y avait rien de mieux à faire. Rassemblez tous les faits des deux côtés, puis s'il est trouvé que la corporation est engagée dans aucun acte illégal, elle serait heureuse de le savoir. Notre objet a été de nous protéger contre les pertes. On nous accuse d'être une société secrète.

Q. Je pense que ceci est loin du but pour lequel ce comité a été nommé? R. De fait, ou nous a traités de voleurs, de voleurs de grand chemin, de filous, d'organiseurs de chantage et d'autres noms aussi flatteurs; je dois dire, sans aucune référence à la corporation elle-même, que jusque vers 1883, le commerce des épiciers était réellement devenu complètement démoralisé par les réductions insensées qui se faisaient quelquefois dans les prix.

Q. Parlez-vous de Montréal? R. Je veux parler de Montréal et de toute la province d'Ontario.

Q. Est-il à votre connaissance qu'aucun épicier de gros de Toronto ait fait banqueroute pendant toutes ces années? R. Je ne suis pas prêt à le dire.

Q. Pourriez-vous en nommer un. Vous dites que toute cette branche du commerce était démoralisée, maintenant pourriez-vous m'en nommer un à Toronto? R. Je ne le puis pas, mais en thèse générale, le commerce était devenu démoralisé et ne payait plus. C'est pourquoi nous nous sommes organisés pour notre propre protection. Si vous me permettez de lire le préambule de la constitution de notre association, ce sera peut-être la meilleure explication. Le préambule dit : La nécessité de la coopération et l'avantage de l'échange réciproque des opinions, etc. (Exhibit N^o 7).

Q. Je dois protester contre la discussion de l'organisation générale de l'Association des Epiciers de gros ; nous ne sommes par ici pour nous enquérir de cela du tout. Il s'agit simplement de la coalition touchant le sucre? R. Le public et les journaux s'en sont occupés.

Q. Nous n'avons rien à faire avec la formation de l'Association des Epiciers de Gros pour des fins légitimes. Ce n'est que lorsqu'elle est allée au delà, que nous avons à nous en occuper, et l'arrangement concernant le sucre comprend toutes les particularités et l'accusation qui a été portée contre elle. Nous n'avons rien à voir à l'organisation d'une société pour des fins légitimes.

M. Wood (Westmoreland).—Je pense que nous devrions avoir quelque connaissance du caractère de l'association.

Le Président :—Qu'il passe la constitution au comité.

M. McKay :—Le comité a entendu quelques témoins venus pour s'opposer à la soi-disant coalition entre les épiciers de gros et les raffineurs. Ils n'ont pas été interrompus en aucune manière. On les a laissé donner leur témoignage en entier, et personne ne s'y est objecté. Je pense que ce comité a été formé afin de recueillir les témoignages des deux côtés.

Le Président :—Ceci n'est pas un témoignage.

M. McKay :—Je crois que nous devrions traiter les deux côtés avec impartialité. Nous avons entendu ce qu'un côté a eu à dire, je suis prêt à rester ici pour écouter ce que l'autre veut dire.

Le Président :—Vous semblez avoir oublié la décision unanime du comité aujourd'hui. Nous nous bornons strictement à la question. M. Childs, dans son exposé, a été plus loin qu'aucun des témoins qui ont paru devant ce comité. Il entre dans une dissertation générale sur l'Association des Epiciers.

M. Childs :—Je suis le premier membre de l'Association des Epiciers de gros qui paraît devant vous, je pense.

Le Président :—M. Childs se bornera autant que possible à la question qui occupe le comité.

M. Childs :—Nous réclamons qu'en justice, on nous permette de présenter franchement notre cas devant le comité, et si on veut bien me laisser continuer, vous terminerez vos travaux plus vite.

Quant à cet arrangement, je commencerai par vous dire qu'il n'a pas été fait dans le but d'élever les prix, mais de les régler. Par exemple, on avait pris l'habitude de vendre à 30 jours avec 3 pour cent d'escompte. Ce trois pour cent emportait quelque fois le profit tout entier, et le commerce en général ne donnait plus aucun bénéfice. Cet arrangement était devenu nécessaire dans l'intérêt du consommateur. Maintenant, tout est dans un état beaucoup plus satisfaisant, les choses marchent avec plus d'harmonie, la plupart des causes de petites jalousies ayant disparu, des sentiments plus libéraux entre marchands se sont développés, le commerce est meilleur, et, de fait, nous nous efforçons à l'heure qu'il est de conduire les affaires sur des principes commerciaux, ce qui ne se faisait plus avant cela. Lighthouse, qui a été réellement l'instigateur de cette agitation contre l'arrangement concernant le sucre, a été l'un des premiers fondateurs de notre association. Je vous ferai observer, monsieur, que je ne désirais nommer personne, mais considérant que Lighthouse a porté des accusations contre l'arrangement que l'association a conclu au sujet du sucre, je pense que je peux le nommer ici. Non seulement il a été un des fondateurs de notre société, mais il en a été un des membres les plus actifs. En examinant les minutes de nos procédés, je trouve qu'il a présenté plus de motions et qu'il est entré plus largement dans la discussion des affaires de l'association qu'aucun autre de ses

membres. Nos minutes montrent que le 17 décembre, 1883, M. Lightbound a proposé qu'il était désirable de former une société d'après le préambule qui avait été soumis et dont je vous ai lu une partie. Le 7 janvier, 1884, le préambule, la constitution et les résolutions (Exhibit 7), dont on a cité une ou deux pour nous accenser d'être une société secrète, ont été adoptés. De fait, la résolution incriminée est restée lettre morte. Elle n'a jamais été mise à exécution, aucun membre n'a été expulsé pour quelque cause que ce soit, nul cas semblable n'est venu devant la société. M. Lightbound a proposé—

Le Président :—Il n'est pas en cause ici aujourd'hui.

Le témoin :—Il nous attaque dans les journaux. J'ai remarqué que quelques messieurs qui ont paru devant le comité ont réclamé les droits de sujets anglais. Je suis sujet anglais aussi. Lightbound a été nommé membre d'un comité chargé de voir les courtiers faisant des affaires en gros pour les presser de faire partie de l'association. Le 30 septembre, il faisait partie d'un comité nommé pour inviter les fabricants de tabac à fixer les prix de cet article. Vous lui avez demandé s'il était opposé à la ligue du tabac, il vous a répondu "oui." Il avait consenti à l'arrangement cependant. Il était membre d'un comité qui en a fixé le prix de vente. Le 14 février, à une assemblée, Lightbound a refusé d'entrer dans la ligue au sujet du sucre, pour Montréal Ouest. M. Lightbound était prêt à sanctionner cet arrangement pour Montréal-Est et Montréal-Sud, mais il s'opposa à la chose pour Montréal-Ouest. Parce qu'il en souffrirait, a-t-il représenté.

Par M. Bain (Westworth) :

Q. Quand cela s'est-il passé? R. Le 14 mars, 1885, non, c'était le 4 février, 1885. Le 16 mars, Lightbound proposa une nouvelle entrevue avec les fabricants de tabac pour leur demander de fixer le prix auxquels les commerçants de gros devraient vendre les tabacs. Le 23 avril, 1885, il demanda et proposa que l'on invitât l'agent de Crosse et Blackwell à fixer le prix des produits de cette maison. Le 7, il proposa la formation d'un comité chargé d'inviter les épiciers de Kingston à former une corporation et à entrer dans la ligue du tabac. Lightbound abandonna l'association en 1886, non pas parce qu'il s'opposait à rien dans la société ou à aucun des règlements, mais pour des raisons purement personnelles dont ils ne convient pas de parler ici. M. Lightbound a signé en 1883 l'engagement relatif au tabac, qui se vendait à une avance de 3 centins dans la province de Québec. Le 6 mai, 1886, il signa l'engagement qui mettait cet article à une avance de 4 centins pour tous les points à l'est de Toronto.

Par M. Guillet :

Q. Quelle a été le premier profit fixé? R. Trois centins au-dessus du prix coûtant. Le 22 novembre 1885, M. Lightbound faisait partie d'une délégation de la corporation de Montréal—à Toronto notre organisation est appelée association, mais à Montréal nous l'appelons corporation,—ce sont là les noms de l'association, mais les organisations sont les mêmes. Nous ne formons qu'une corporation, toutes nos sociétés sont unies; je désirerais vous faire connaître ceci; nous ne voulons rien cacher, nous voulons mettre tous les faits en évidence. M. Lightbound était un des délégués de Montréal à l'assemblée annuelle de Toronto, le 25 novembre 1885. A cette assemblée, Lightbound a secondé une motion demandant à McLaren de fixer le prix de la poudre à boulanger, dit "Cook's Friend." Je vois que dans son examen M. Lightbound vous a dit qu'on l'avait forcé d'entrer dans cet arrangement. M. Lightbound a été le premier membre de l'association qui a proposé une résolution demandant à M. McLaren de fixer le prix.

Par M. Fisher :

Q. Veulez vous dire le prix auquel il doit vendre aux membre de l'association, ou celui auquel il doit vendre aux détaillants? R. Je veux dire le prix auquel nous devons vendre aux épiciers de détail. A la même assemblée, à Toronto, Lightbound présenta une résolution pour la nomination d'un comité chargé de voir les fabricants d'amidon d'Edwardsburg, et de leur demander de fixer les prix de leurs produits de la même manière. C'est tout ce que j'ai à dire concernant la corporation.

Q. Je suppose que les résolutions proposées par Lightbound sur les sujets dont vous venez de parler, ne sont pas les seules qui ont été proposées, il a dû y en avoir d'autres dans le même but? R. Certainement, mais j'ai cru que celles-ci vous intéresseraient davantage.

Par M. Landry :

Q. Pouvez-vous nous donner une liste des articles dont les prix ont été réglés par des résolutions de la corporation? R. Je puis dire qu'elle ne l'a fait que pour le sucre et le tabac.

Q. Je pensais qu'elle avait passé des résolutions à propos d'autres articles? R. Non, les fabricants fixent eux-mêmes les prix.

Q. Je veux dire les prix auxquels vous devez vendre les épiceries à vos pratiques? R. Les allumettes, les marinades, la poudre à boulanger et l'amidou (un article anglais); je ne connais pas d'arrangement pour l'amidon canadien.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Le riz? R. Non, pas sur le riz.

Q. Il n'y a par d'arrangement au sujet de l'amidon d'Edwardsburg? R. Non, on n'a pu en venir à un arrangement.

Par le Président :

Q. Quelle est l'avance ou le profit sur le tabac? R. Quatre centins.

Q. C'est d'abord trois centins? R. Oui.

Q. Quatre conviennent mieux? R. Je puis vous expliquer pourquoi.

Q. C'est inutile? R. Je préférerais une avance de trois centins. Les droits d'accise étant de 12 centins. Ils ont été élevés à 20 centins.

Par M. Landry :

Q. Pouvez-vous nous donner une liste des articles ou des marchandises dont la corporation ou les associations ont réglé le prix pour leurs clients? R. Il y en a peu, monsieur.

Q. Pouvez-vous la donner? R. Le tabac, le "Cook's Friend" (poudre à boulanger) et le sucre; il n'y a réellement que le tabac et le sucre.

Q. Vous dites que ce sont les deux seuls articles dont vous avez fixé le prix pour vos pratiques? R. Oh non.

Q. Quel était le but de la résolution présentée relativement à la vente des poudres à boulanger, n'avait-elle pas pour objet de régler les prix entre vous mêmes et vos pratiques? R. Elle avait pour but de régler les prix de manière à laisser un profit.

Q. Ne réglait-elle pas les prix pour vos clients? R. Oui.

Q. Il y a donc la poudre à boulanger outre les deux articles que vous avez nommés? R. Voyez-vous, le fabricant—

Q. Je parle de vous comme corporation, je voudrais connaître les articles dont vous avez fixé les prix entre vous-mêmes et vos pratiques. Si je vous comprends bien, vous avez fixé le prix de ces deux articles pour vos pratiques? R. Oui.

Q. Après vous être enquis du prix courant des fabricants, vous êtes libres de fixer comme bon vous semble le prix auquel vous vendrez à vos clients? R. Oui.

Q. Après avoir obtenu les prix auxquels les fabricants de tabac et de sucre pourraient vous vendre ces articles, n'avez-vous pas réglé entre vous le profit que vous deviez faire en les vendant à vos clients? R. L'entente était de vendre à une avance de $\frac{1}{2}$, ou 4 centins.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Si M. Childs voulait être assez bon de passer aux résolutions des 12 derniers mois; toutes celles-ci datent de 2 ans et plus.

Par M. Landry :

Q. Il paraît constaté que les raffineurs doivent vendre aux membres de la corporation à un certain prix? R. Nous avons le privilège de vendre aux membres de la société au prix qui nous plaît.

Q. Il n'est pas prouvé à ma satisfaction que ceci soit le résultat ou non d'une entente entre les fabricants et la corporation basée sur les profits des fabricants. Quelques témoins pensent que ces derniers ne retirent aucun profit de l'arrangement, mais je suis sous l'impression qu'après vous être assurés du prix des fabricants, vous

fixez, comme corporation, le prix auquel vous vendrez le sucre à vos pratiques ? R. Non.

Q. Voyez ceci : " L'échelle des prix sera basée sur les prix des raffineurs de Montréal " ? R. Ce sont les prix de vente basés sur les prix des raffineurs pour certains membres.

Q. Lorsque vous connaissez les prix des raffineurs, vous arrangez les prix pour vos pratiques ? R. Nous laçons une certaine avance sur les prix des raffineurs, et si on ne l'accepte pas, nous faisons une réduction.

Q. Par un arrangement entre vous et les raffineurs, vous êtes restreints à une certaine limite ? R. Oui.

Q. Quelle est-elle ? R. J'irai plus loin si vous me le permettez ; je veux d'abord défendre notre position comme corporation.

Par M. Guillet :

Q. La même règle s'applique-t-elle aux produits des fabricants de tabac ? Êtes-vous libre de fixer vous-mêmes votre profit, ou est-il réglé par un arrangement entre les fabricants et la corporation ? R. La corporation fixe une avance de 4 centins sur le prix coûtant.

Q. Il n'y a pas d'arrangement avec le fabricant dans ce cas ? R. Pas positivement. Il y a eu une longue correspondance à ce sujet, mais le fabricant n'a jamais voulu s'engager de manière ou d'autre.

Q. Vous vendez quelquefois le tabac en entrepôt ? R. Oui, quelquefois.

Q. Avec la même avance de 4 centins ? R. Oui.

Q. Est-ce que cela n'affecte pas le montant du capital placé dans les affaires ? R. J'ai dit que nous vendions en entrepôt ; je ne me rappelle de l'avoir jamais fait, vous soulevez ici cette question. L'avance de 4 centins est basée sur les droits payés. Sur une vente en entrepôt, l'avance ne devrait pas être la même.

Par M. Boyle :

Q. Vous dites que des tentatives ont été faites pour la fixation des prix ? R. Oui.

Q. Sur quels articles, outre l'amidon d'Edwardsburg ? R. La question a été discutée à la suggestion de M. Lightbound, mais les membres n'ont pu s'accorder. Je n'en connais pas d'autres que l'amidon.

Q. Avez-vous vu les fabricants dans le but de conclure un arrangement ? R. Oui.

Q. Quels fabricants ? R. Ceux d'Edwardsburg et de Hamilton, la compagnie anglo-américaine. La difficulté était qu'un fabricant consentait à fixer les prix, tandis que l'autre ne le voulait pas.

Par le Président :

Q. Maintenant quel est votre exposé ? R. Il est bien connu que le sucre est un point faible dans le commerce d'épicerie. Pendant des années, les prix ont été tellement baissés sans discernement aucun, que le capital de ceux qui en faisaient le commerce était considérablement affecté. Jusqu'au commencement de 1887, les pertes par suite de la compétition avaient été telles que la plupart des marchands de gros en auraient volontiers abandonné le commerce. Je dois dire que pendant plusieurs années la question du profit sur le sucre granulé a été discutée sans amener de résultats satisfaisants. Dans quelques localités, certains marchands paraissent avoir des avantages sur les autres. La question fut discutée dans une assemblée de la Corporation de la Puissance, et on convint de vendre le sucre comme on le fait à présent. La perte sur le sucre et surtout sur le sucre granulé, dont la consommation est plus forte que celles des autres, était tellement grande qu'il aurait mieux valu que le commerce de gros l'abandonnât entièrement, parce que le tarif actuel rendait toute importation impossible. Les épiciers de gros n'agissaient simplement que comme courtiers des fabricants, sans commission, et devenaient responsables des mauvaises dettes. Je dois dire que si les raffineurs avaient à faire la livraison de leur propre sucre, ils seraient obligés d'en élever le prix. Il leur serait impossible de le vendre au taux actuel. La livraison du sucre dans le pays coûte aux marchands de 2½ à 3 pour cent. Le raffineur envoyant son agent aux épiciers de détail, ne pourrait suivant moi, le faire à moins de 5 pour cent, et ces 5 pour cent, que les épiciers sont censés faire, devraient être ajoutés au prix du

raffineur. Je crois que les épiciers de gros sont les distributeurs naturels du sucre dont le commerce se trouve étroitement lié aux autres épicerie, attendu qu'ils l'ont toujours vendu conjointement avec les autres. Nous nous décidâmes en conséquence à proposer aux fabricants de vendre directement aux marchands de détail; de fait nous convoquâmes à Montréal une assemblée où les trois raffineries étaient représentées et nous leur annonçâmes qu'elles pouvaient prendre ce commerce en mains.

Q. Quand cela? R. Le 20 avril 1887. Les raffineurs s'objectèrent à cela, et nous dirent qu'ils n'aimaient pas à le faire. Nous leur proposâmes alors comme alternative, et la meilleure chose après cela, de faire une différence de $\frac{1}{4}$ de centin entre l'acheteur en gros et l'acheteur par petits lots ou celui qui n'appartenait pas à la Corporation des Epiciers de gros. Ce $\frac{1}{4}$ de centin n'avait rapport qu'au sucre granulé. Nous ne demandâmes pas de différence sur le sucre jaune. Il se vend 2 barils de sucre jaune pour un de sucre granulé, de sorte que la chose équivalait à $\frac{1}{2}$ de centin d'avance sur un baril par trois.

Par M. Fisher :

Q. Et avant cela vous n'aviez pas d'arrangements avec les raffineurs quant aux prix auquel vous deviez vendre? R. Avant cela, le sucre acheté à 6 centins se vendait 5.90 ou 5.95 ou à aucun prix qu'on voulait le vendre; il est évident que si le sucre est vendu à perte, le marchand doit se refaire de quelque autre manière.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. En disant que vous achetiez à 6 centins, était-ce l'escompte retranché? R. C'était en dehors de l'escompte; et si le sucre était vendu 6 centins, on accordait 60 jours. La grande difficulté dans la cité était que si un détaillant achetait du sucre, il était obligé de le transporter chez lui. A présent, nous payons 7 centins de la raffinerie au magasin de gros, et 5 centins pour aller au chemin de fer; cela fait 12 centins. Le voiturage est pris à même les profits.

Par le Président :

Q. Qui paie le roulage du magasin au chemin de fer? R. Le chemin de fer.

Q. Alors celui qui recevait le sucre payait le roulage? R. Oui, certainement. Dans la cité le coût est de 12 centins.

Par M. Landry :

Q. Quand il n'y a qu'un seul baril? R. Le coût serait le même pour cinq barils. Il en coûterait 20 centins pour un seul baril. Par exemple, si nous faisons venir cinq barils, cela nous coûte 35 centins. Dans l'intervalle, dans le courant d'août, je pense, une quantité considérable de sucre arriva à Montréal, cela apporta des changements dans l'arrangement avec les raffineurs.

Q. Du sucre importé? R. Oui, et il se vendait; et je dois dire que les marchands qui avaient entrepris de vendre au dessous du prix de ceux qui faisaient partie de la ligne ont été très prudents. Ils vendaient à $2\frac{1}{2}$ centins de moins par 100 livres généralement. Je sais que nous avions un jour vendu un petit lot de sucre à un monsieur, et qu'il revint immédiatement pour annuler son marché, parce qu'un de ces marchands lui avait vendu du sucre à $2\frac{1}{2}$ centins par 100 livres de moins que nous. Je me trouvais absent de Montréal, pour affaire indispensable, quand une assemblée fut convoquée en décembre; les raffineurs y assistaient. On y convint de vendre à ceux qui ne faisaient pas partie de la ligne, $\frac{1}{8}$ de centin de plus par livre qu'à ceux qui en étaient.

Q. Toutes les raffineries étaient-elles représentées à cette assemblée? R. Toutes excepté celle du Saint-Laurent qui n'était pas en opération. N'ayant pas de sucre à disposer et n'espérant pas en avoir de quelque temps, elle ne jugea pas à propos de s'y faire représenter. Mais elle faisait partie de la ligne auparavant.

Q. Les raffineries des provinces maritimes étaient-elles représentées? R. Oui, monsieur. Je dois dire qu'il a toujours été compris que les épiciers seuls formaient cette ligne, mais il n'en est pas ainsi. Beaucoup de personnes qui ne sont pas dans le commerce des épicerie en font partie; les confiseurs en gros, par exemple, qui emploient du sucre dans leurs fabriques, jouissent des mêmes avantages que les épiciers de gros.

Par M. Guillet :

Q. Leurs noms sont-ils sur la liste? R. Oui, et ceux de plusieurs marchands de gros qui ne vendent pas de sucre du tout pour la simple raison que le commerce n'en

est pas profitable. Pour vous donner un exemple, un monsieur qui avait des intérêts dans une des plus grosses maisons d'épicerie de Montréal, se retira des affaires il y a quelque temps ; il a assuré dernièrement que dans l'année où il a quitté les affaires, il a vendu pour \$150,000 de sucre, sur lequel il calcule avoir perdu \$5,000. Cette perte a été causée, bien entendu, par les frais de livraison, et l'intérêt de manière ou d'autre.

Par le Président :

Q. Le sucre avait-il baissé ? R. Non ; mais la maison avait vendu le sucre à si bas prix, que cela ne payait pas les frais de livraison et les autres frais de l'établissement.

Par M. Guillet :

Q. Le sucre n'avait pas baissé ? R. Non.

Par le Président :

Q. En quelle année était-ce ? R. Il y a deux ou trois ans. Mais il y a eu des rapports si vagues et si exagérés dans les journaux, assurant que les épiciers faisaient un ou deux pour cent, que la majorité des consommateurs s'imaginent qu'ils battent monnaie. Tout récemment une dame, dans une soirée, disait à une amie que ses dépenses pendant le dernier mois avaient augmenté de \$8.50 et que cela était dû à la coalition. Le monsieur qui m'a rapporté l'histoire n'est pas un épicier, mais la chose le frappa, et il demanda à cette dame quelle quantité de sucre elle aurait employée pendant le mois ; elle avait fait des confitures et croyait qu'elle en avait employé environ 80 livres ; il en conclut de suite que son surcroît de dépense devait plutôt se rapprocher de 80 centins que de \$8.50. Je crois que quelques consommateurs ne peuvent juger de la chose, n'en ayant pas la moindre idée. Maintenant, je remarque que M. Matthewson, un monsieur pour lequel je professe la plus grande estime et contre lequel je ne voudrais pas dire un seul mot, un gentilhomme qui a accompli une foule de bonnes œuvres et qui, je le sais, n'avance jamais une chose qu'il ne croirait pas vraie, je vois que M. Matthewson vous a dit que le prix du sucre n'a jamais été plus élevé et que sa qualité n'a jamais été plus pauvre qu'à présent. Bien, j'ai ici un état montrant que le sucre s'est vendu jusqu'à 10 centins la livre.

Q. M. Matthewson n'a pas dit cela ? R. J'ai vu son témoignage dans les journaux. M. Lightbound vous a dit qu'il n'avait aucune objection à ce que les marchands fissent des arrangements entre eux. M. Lightbound sait bien que si sur 100 marchands, 95 ou 96 sont dans la coalition et 3 ou 4 restent en dehors, il est absolument impossible de faire exécuter les règlements parce que ces derniers feront sortir des circulaires qu'ils répandront dans tout le pays pour s'attirer la sympathie du public et enlever le commerce aux autres. Vous pouvez me répondre : si le commerce n'est pas profitable, que ne le leur laissez-vous. Nous le ferions volontiers, mais la difficulté est que nous ne pouvons faire le commerce des épiceries sans le sucre. S'ils pouvaient prendre le sucre et nous laisser le reste, à la bonne heure, mais la chose est impossible. Je dirai, en terminant, que l'arrangement actuel me paraît être le meilleur possible et pour l'épicier et pour le raffineur. Il établit le commerce du sucre sur une base juste et équitable pour tous les intéressés ; je ne crois pas que si la distribution était dans les mains des raffineurs, ceux-ci en fussent plus satisfaits.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel est l'arrangement actuel ? R. L'augmentation pour ceux qui ne sont pas sur la liste est de $\frac{1}{2}$ de centin pour le sucre granulé ; ils perdent aussi l'escompte de deux et demi pour cent accordé aux membres de la corporation.

Q. Cela s'applique-t-il à toutes les qualités ? R. Oui.

Q. Aux sucres blancs et aux jaunes ? R. L'arrangement précédent n'avait rapport qu'au sucre granulé, mais je pense que l'arrangement actuel s'applique aux deux.

Par le Président :

Q. Ceux qui n'appartiennent pas à la corporation perdent l'escompte de deux et demi pour cent et paient $\frac{1}{2}$ de centin par livre de plus que les membres de la corporation ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il a été dit ici que le dernier arrangement de la ligue était qu'outre les restrictions quant aux prix, la corporation avait exigé que les raffineurs ne vendraient du sucre granulé aux marchands en dehors de la corporation qu'à la condition qu'ils prendraient deux barils de sucre jaune pour un baril de sucre granulé ? R. Ceci a été discuté à une assemblée de la corporation ; après l'assemblée, j'étais sous l'impression que tel était l'arrangement, mais j'ai compris depuis qu'il n'avait pas été mis à exécution.

Q. Il n'a pas été formellement entré dans vos livres ? R. Rien de ce qui s'est passé entre les raffineurs de sucre et la corporation n'est consigné dans ses registres. Ce n'est qu'un arrangement verbal.

Par le Président :

Q. Quelle était l'avance imposée à ceux qui ne faisaient pas partie de la corporation ? R. $\frac{1}{4}$ de centin par livre pour 15 barils et $\frac{3}{8}$ de centin pour moins de 15 barils.

Q. Quels autres avantages avez-vous ? En avez-vous quelque autre ? R. Je ne le pense pas.

Q. Quel escompte avez-vous ? R. Deux et demi pour cent.

Q. Et combien d'escompte donnez-vous ? R. Un et demi pour cent.

Q. Le même terme, 60 jours ? R. Oui.

Q. Vous n'appelez pas cela un avantage ? R. Je ne le pense pas. 12 centins par barils de frais de roulage et les autres frais absorbent la différence de 1 pour 100.

Q. Vous avez deux et demi pour cent et vous donnez un et demi pour cent ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Ne laissez-vous pas fréquemment le sucre que vous achetez en magasin à la raffinerie, et ne l'expédiez-vous pas de là ? R. Nous ne l'avons pas fait, mais on me dit que quelques-uns le font.

Q. Qui paie le fret sur les sucres expédiés hors de la cité ? R. Le Grand-Tronc donne un connaissance jusqu'au point où il doit se rendre.

Par M. McKay :

Q. Pour tous les points ? R. Oui.

Q. N'y a-t-il pas de places dans l'ouest où on est convenu de payer le fret pour les pratiques ? R. Oui, aux points de compétition. Je dois vous dire, messieurs, que l'arrangement au sujet du sucre a été fait de manière à être également équitable pour toutes les parties du pays. On ne peut vendre à Montréal à plus bas prix qu'à Toronto. Je pense qu'on n'est aussi grandement préjudicié contre notre arrangement dans le public ici qu'à cause de la grande combinaison formée à New-York au sujet du sucre. Je regarde cette combinaison comme une coalition dangereuse dictant ses volontés non seulement quant à la quantité produite, mais aussi quant au prix auquel le sucre doit être acheté. Il n'y a, comme on paraît le croire, aucune relation entre notre arrangement et le combinaison américaine. Le nôtre est une simple convention qui nous assure un profit d'un quart de centin par livre, et si les épiciers cessaient de faire la distribution du sucre, les raffineurs seraient immédiatement obligés d'élever leurs prix.

Q. Peut-être quelqu'un se chargerait-il d'en faire la distribution pour eux ? Avez-vous fait quelque marché avec les raffineurs dans cet arrangement, ou quel marché avez-vous conclu avec les raffineurs, si vous en avez fait aucun ? R. De quelle nature ?

Q. Avez-vous fait avec les raffineurs aucune convention en vertu de laquelle ils vous aident à faire un certain profit ? R. Le seul marché est celui dont je viens de parler.

Q. Ils s'engagent à ne vendre qu'aux personnes dont les noms sont sur la liste. C'est le premier point de l'arrangement ? R. Oui.

Q. Ils consentent ensuite à faire payer à tous ceux qui ne sont pas sur la liste une avance de $\frac{1}{4}$ de centin par livre ? R. Oui.

Q. Avez-vous un arrangement séparé avec chacun des raffineurs, ou vous êtes-vous arrangés avec une personne les représentant toutes ? R. Ils représentaient tous les raffineurs quand l'arrangement a été fait.

Q. Avez-vous fait un arrangement séparé avec chaque raffineur ? R. Non.

Q. Y a-t-il quelque agent représentant quelque raffineur individuellement, ou sont-ils tous venus ensemble ? R. Oui.

Q. Et ils ont rencontré la corporation ? R. Ils ont rencontré une députation de la corporation.

Q. Y a-t-il eu quelque arrangement écrit ? R. Non, monsieur

Q. C'est un simple arrangement verbal avec les raffineurs ? R. Oui Quant au fait qu'il se trouve des épiciers de détail sur la liste, je dois dire que vous voyez ici les noms de plusieurs personnes qui font le commerce de détail. Le nom de M. Paul par exemple était sur la liste, on lui a demandé, je ne sais pas qui, mais on lui a demandé de le mettre sur la liste, de tous les épiciers en détail, il était le seul qui s'y trouvait et quelques uns de ses confrères, en conséquence, ne se croyaient pas bien traités. Ils demandaient qu'on les mît sur le même pied que les épiciers en gros, ou que les marchands de détail fussent rayés de la liste. Le commerce de détail présenta une objection spéciale contre M. Paul, les détaillants prétendaient qu'en gardant son nom, on leur faisait une injustice, et une députation de l'Association des Epiciers de Détail nous fut envoyée pour nous notifier qu'il était connu que quelques épiciers de gros vendaient aux consommateurs. De plus, ils nous apportèrent un engagement pour nous le faire signer, en nous disant que ceux d'entre nous qui ne le signeraient pas seraient boycottés. Ce procédé manquait certainement de dignité mais après discussion dans les salles de la corporation, nous convînmes qu'en justice pour le commerce de détail, nous ne devrions pas vendre directement aux consommateurs, et que les détaillants avaient droit de se plaindre que quelqu'un d'entre eux fît partie de la coalition du sucre, comme on l'appelle ; après avoir discuté la question à Kingston, il fut décidé qu'il serait mieux de séparer le commerce de gros du commerce de détail. Je pense que ce dernier est satisfait de l'arrangement actuel, parce que tous, ils ont le sucre au même prix.

Par M. Fisher :

Q. On se plaint que les épiciers de gros vendent directement aux gros consommateurs comme l'hôtel Windsor, le St-Lawrence Hall, l'Hôtel-Dieu et autres. Savez-vous si c'est le cas ou non ? R. Je dois dire que je me suis efforcé de tout mon pouvoir, dans la corporation, de persuader aux membres que nous ne devrions pas le faire, et j'ai refusé de vendre même à mon beau-frère.

Q. A-t-il été porté plainte ? R. Non.

Q. Il n'y a pas eu d'enquête à ce sujet de la part de la corporation ? R. Il n'y a pas eu de preuve que ceci se faisait, autant que je sache. Les autres membres de la corporation m'ont assuré qu'ils ne vendaient pas directement aux consommateurs.

Q. Comment l'association fait-elle la liste qu'elle envoie aux raffineurs ? R. Nous avons adopté une bonne règle, nous admettons tous ceux qui signent et qui ne font que le commerce de gros.

Q. N'y a-t-il pas d'autre condition que de faire le commerce de gros seulement ? R. Oui, ils ne doivent pas vendre à moins de $\frac{1}{4}$ de centin d'avance sur le prix d'achat.

Q. Votre corporation exerce un contrôle absolu sur cette liste, elle décide quels noms y seront inscrits ou non ? R. Oui.

Q. Vous fournissez régulièrement cette liste aux raffineurs ? R. Oui.

Q. De qui vous achetez ? R. Oui.

Q. Et vous les croyez obligés de vendre à personne autre que ceux inscrits sur la liste ? R. Oui.

Q. Les raffineurs n'ont pas le droit d'y mettre ou d'en rayer aucun ? N'acceptez-vous à ce sujet aucune suggestion des raffineurs ? R. Bien que nous ayons eu le contrôle de la liste, quelques noms y ont été mis à leur suggestion. Ils peuvent représenter que quelques marchands sont d'anciennes pratiques, et qu'ils désireraient les voir sur la liste, et nous mettons ces noms conformément à leur désir.

Q. Vous le faites par dérérence pour les raffineries ? R. Oui, l'arrangement au sujet du sucre est entièrement en dehors de la corporation. Certains messieurs en font partie sans appartenir à la corporation.

Q. Cela ne les empêche pas d'être sur la liste ? R. Non.

Q. Les raffineurs ont donc quelque chose à dire quant à la confection de la liste ? R. Certainement. S'ils nous disent qu'ils ont une bonne pratique, nous mettons son nom immédiatement. Nous n'avons pas de contrôle arbitraire quant à cela.

Q. Alors vous ne contrôlez pas absolument la liste ? R. Non, mais s'il s'y trouvait un épicier de détail, nous demanderions que son nom fût biffé. Ce n'est qu'un arrangement verbal.

Q. Ce n'est simplement qu'une entente verbale que les raffineurs sont libres de briser à volonté ? R. Je ne suis pas certain de cela.

Q. La seule coalition que vous connaissiez là-dedans, c'est que chaque homme achetant d'après cette liste, doit vendre avec l'avance fixée sur le prix d'achat ? R. C'est là toute la coalition.

Par M. Guillet :

Q. Vous étiez présent à l'assemblée où il a été question d'insister sur l'achat obligatoire de 2 barils de sucre jaune pour un de blanc par un marchand qui n'appartient pas à la ligue ? R. Oui.

Q. Vous avez compris que cela avait été convenu ? R. Oui. Je dois dire que l'assemblée s'est séparée sans rien décider réellement. C'était une assemblée de la corporation et des raffineurs.

Par le Président :

Q. M. Drummond était-il présent à cette assemblée ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous aviez l'habitude de faire ces choses au moyen de résolutions ? R. Non. Je me suis informé depuis et j'ai appris qu'on n'avait jamais donné suite à cette proposition.

Q. Nous avons appris par un témoin que la demande en avait été faite à M. Drummond ? R. Pas que je sache.

Par le Président :

Q. Qui a proposé cet arrangement entre les raffineurs et les épiciers de gros ? R. Les épiciers de gros.

Q. S'est-il écoulé beaucoup de temps avant qu'il fût adopté par les raffineurs ? R. Oui.

Q. Combien de temps, plusieurs années ? R. Je ne puis le dire de mémoire, une couple d'années, je suppose.

Q. Trois ou quatre ans ou deux ou trois ans ? R. Une couple d'années peut-être.

Q. Vous aviez pressé la question ? R. Oui.

Q. Ils avaient refusé d'abord ? R. Oui.

Q. Jusqu'à ce temps, jusqu'en avril dernier ? R. Jusqu'en avril dernier.

Q. Ils avaient refusé de s'y soumettre ? R. Ils avaient refusé.

Q. Les avez-vous induits à se plier à vos désirs ? Ont-ils consenti ? R. Ils nous répondirent qu'ils avaient étudié la question, et que ce serait faire une injustice au commerce que de conclure un pareil arrangement.

Q. Quels arguments avez-vous employés outre ceux dont vous avez parlé ? R. Aucuns.

Q. Leur avez-vous dit que vous seriez obligés d'abandonner la commerce du sucre ? R. Je pense vous avoir dit déjà qu'à une assemblée tenue à l'hôtel Windsor, nous leur avons proposé de se charger eux-mêmes de la distribution de leur propre sucre.

Par M. Guillet :

Q. Cela a décidé la question ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vous leur avez donné à entendre que vous aviez décidé de leur abandonner la distribution de leurs sucres ? R. Nous étions parfaitement consentants qu'ils s'en chargeassent.

Q. C'était les prendre à la gorge que les mettre dans l'alternative de vendre leur propre sucre ou de consentir à votre proposition ? R. Je ne savais pas encore de que proposer une telle chose, c'était prendre quelqu'un à la gorge.

Par M. McKay (Hamilton) :

Q. Vous leur avez signifié que s'il n'était pas permis aux marchands de gros de faire un profit raisonnable, ils pouvaient vendre leur sucre eux-mêmes ? R. Je ne pense pas qu'il existe aucune loi pour forcer le public à perdre son argent.

Par M. Fisher :

Q. Alors si je comprends bien, cet arrangement entre votre corporation et les raffineurs ne lie aucunement ceux-ci ? R. Pas du tout, monsieur.

Q. Les raffineurs ont fait ceci tout à fait volontairement ? R. Oui, je crois qu'il est de leur intérêt de le faire.

Q. Avant cet arrangement, pouviez-vous fixer le prix du sucre ? R. Non, monsieur, les pratiques le réglaient.

Q. La différence entre ce qui existait alors et aujourd'hui, c'est qu'avant l'arrangement les pratiques fixaient le prix, tandis que vous le faites maintenant ? R. Oui.

Q. Les pratiques le réglaient par la compétition qui existait entre les divers marchands de gros ? R. Oui.

Q. Une autre chose. Je comprends qu'il y a un arrangement hebdomadaire quant au prix auquel vous achetez votre sucre, et par conséquent auquel vous le vendez ? R. Oui.

Q. Qui fixe le prix ? R. Je suis chargé de cette partie de l'arrangement. Si les choses se font de cette manière, c'est par la raison que je me trouve sur les lieux tous les vendredis après-midi. Nous allons tout simplement à la raffinerie et nous demandons le prix, et si c'est un huitième, nous télégraphions à toutes les corporations que c'est le prix pour la semaine. Si, dans le cours de la semaine, les prix haussent ou baissent quelque peu, on n'y fait nulle attention parce que si le changement arrive au milieu de la semaine, il est impossible de notifier tout le monde pendant la semaine, mais si une avance ou une baisse de $\frac{1}{4}$ de centin se produit, nous télégraphions à la corporation qu'une hausse ou une baisse a eu lieu.

Q. Ceci n'est fait que le vendredi. Le vendredi on vous donne un prix, disons 7 centins. Si le mardi, le sucre baissait d'un demi-centin, vous ne pourriez donc diminuer les prix ? R. Oh oui, nous le pourrions. Si les prix ne déclinaient que d'un huitième de centin, nous ne les baisserions pas, mais si c'était d'un quart, nous le ferions.

Q. Vous ne pouvez changer vos prix que si la différence s'élève à un quart de centin ? R. Oui.

Q. Le prix fixé le vendredi soir, n'est donc pas absolu pour toute la semaine ? R. Le prix fixé alors n'est que le point de départ. Ainsi, quoique les raffineurs nous donnent ce prix ils sont libres de vendre à un prix plus élevé ou plus bas. Ils ne s'engagent à rien du tout sous ce rapport.

Par le Président :

Q. Ils vous notifient ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Le prix fixé ne gouverne pas nécessairement vos prix de vente non plus ? R. Oh, oui.

Q. Vous dites que ce prix peut varier dans le cours de la semaine. Prenez l'exemple que j'ai donné, 7 centins la livre le vendredi ; si pendant la semaine le prix montait à $7\frac{1}{4}$ centins, combien vendriez-vous votre sucre ? R. Nous le vendrions $7\frac{1}{4}$ centins.

Q. Cette avance se fait conformément à un arrangement qui existe entre vous et les raffineurs ? R. Si nous le payons sept, nous le vendons par lots de 15 barils de $7\frac{1}{2}$ centins, disons, et à $7\frac{3}{8}$ centins quand les lots sont de moins de 15 barils.

Q. Pour 15 barils c'est $7\frac{1}{4}$ centins ? R. Oui.

Q. Supposons que le prix à la raffinerie change le lundi et devienne à $7\frac{1}{2}$ centins ? R. Nous changerions de suite notre prix, l'avancant de $\frac{1}{4}$ de centin.

Par le Président :

Q. Supposons que le prix baisse de $\frac{1}{8}$ de centin ? R. Nous ne changerions pas de prix du tout.

Q. Ne pouvez-vous pas élever le prix si celui des raffineurs montait de $\frac{1}{8}$ de centin ? R. Je ne connais rien qui nous oblige à le faire. Nous aurions à en envoyer l'avis à toutes nos corporations et nous ne pourrions pas le faire assez vite.

Q. Il ne vous est pas permis d'avancer le prix même si vous pouviez en donner avis ? R. Cela ne nous est pas permis.

Q. Sauf l'obstacle physique, y a-t-il quelque chose qui vous empêche de le faire ? R. C'est l'obstacle physique que j'avais en vue.

Q. La difficulté de communiquer avec vos commis voyageurs ? R. Nous le ferions si le prix montait ou baissait d'un quart de centin. Tout le commerce de gros vendait à un quart de centin au-dessous du prix, tout récemment.

Q. Supposons que le prix soit fixé à sept centins le samedi, et que les raffineurs l'élèvent à $7\frac{1}{2}$ centins le lundi, pouvez-vous télégraphier cette avance de $\frac{1}{8}$ de centin à vos commis-voyageurs ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. Ce prix est-il fixé par les raffineurs ? R. Oui.

Q. Toutes les compagnies ont-elles le même prix ? R. Oui, elles semblent s'entendre à ce sujet, mais vous pouvez quelquefois acheter à meilleur marché de l'une que de l'autre.

Q. Alors les raffineurs ont un arrangement entre eux pour donner le même prix ? R. Oui, il vaut autant qu'ils le fassent, attendu que la chose n'a qu'une importance nominale.

Par M. McKay :

Q. Comment sont les sucres anglais et écossais, comparés au sucre granulé canadien, sous le rapport de la qualité ? R. Je les crois en général inférieurs au sucre canadien. Certain sucre anglais est cependant assez bon.

Q. Les autres témoins ne sont pas très positifs là-dessus ? R. Je préfère le sucre canadien. J'ai examiné les échantillons et je préfère le sucre canadien.

Par M. Landry :

Q. Vous n'avez aucun prix dans la corporation pour les provinces maritimes ? R. Non.

Q. Savez-vous si ceux qui achètent directement des raffineurs dans les provinces maritimes, achètent à cette avance ou au prix dont ils conviennent, quel qu'il soit ? R. Je n'en sais rien ; mon impression est qu'ils devraient avoir le prix dont ils conviennent.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Je voudrais simplement vous demander, M. Childs, quelle est votre opinion sur la qualité actuelle du sucre, comparée à ce qu'elle était avant l'arrangement. Y a-t-il quelque différence dans les sucres jaunes ? R. Je ne pense pas qu'il y en ait.

Q. On vous a dit que ces sucres étaient de bien plus pauvre qualité ? Je crois que les sucres jaunes de qualité supérieures sont les mêmes qu'ils étaient, mais il y a eu une forte demande des sucres inférieurs, et les raffineurs pour satisfaire à cette demande ont fabriqué un article qui, bien entendu, est pesant et sirupeux. Cette remarque ne s'applique qu'au sucre à bon marché.

Par M. Gillmor :

Q. Les marchands de gros des provinces maritimes appartiennent-ils à la ligue ? R. Non.

Q. Si non, peuvent-ils avoir des relations commerciales avec les raffineurs, indépendamment de votre arrangement ? R. Je le pense ; tant qu'ils ne vendent pas de sucre dans Québec ou Ontario, cet arrangement n'affecte pas ces raffineries du tout. Vous avez demandé si tous les raffineurs demandent le même prix. Quand l'arrangement a été conclu, il était entendu qu'il n'y aurait pas de différence dans le prix. Nous devons prendre leurs différents prix et établir une moyenne qui devait servir de base pour fixer l'avance.

Q. Si les raffineurs donnaient trois différents prix, par exemple ? R. Nous en trouverions la moyenne qui nous servirait de base.

Q. Les prix ont ils jamais été égaux ? R. Oui, lors des commencements de la coalition.

Q. Dans le cas où vous n'obtenez pas les prix de tous les fabricants, que prenez-vous généralement pour base ? R. Voici comment nous nous y prenons : nous obtenons les prix des raffineries du Canada et du Saint-Laurent et nous voyons s'ils diffèrent ou non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. De qui obtenez-vous ces prix, de fait ; les avez-vous de M. Drummond ? R. Pas personnellement ; mais nous avons le prix courant général.

Q. Le vendredi soir, par exemple, avez-vous autre chose que la cote de la raffinerie du Canada ? R. Non, nous la prenons pour base.

Q. Généralement, elle vous sert de base ? R. Oui, une fois par semaine. Nous avons écrit aux autres raffineurs ; ils nous ont répondu qu'ils consentaient à régler leurs prix sur ceux de la raffinerie du Canada.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous dit que M. Paul est le seul dont le nom ait été rayé de la liste des membres de la ligue à Montréal ? R. Non, monsieur, je n'ai pas dit cela.

Q. Savez-vous combien de noms ont été rayés ? R. Onze environ, je pense.

Q. J'ai entendu dire que les détaillants se sont fortement opposés à l'arrangement de la corporation, parce que M. Paul n'avait pas été notifié ? R. Il n'y avait que trois noms, les deux autres étaient ceux de personnes qui, tout en faisant le commerce de détail, prétendaient agir comme courtiers de gros. J'avoue que M. Paul aurait dû être notifié. Il ne l'a pas été, mais il aurait dû l'être.

Q. Il opérerait en gros lui aussi, n'est-ce pas ? R. M. Paul le sait. Je ne puis le dire. Je sais qu'il fait à Montréal des affaires lucratives et qu'il s'enrichit.

M. Paul—On m'a demandé ici aujourd'hui si je faisais partie d'une députation envoyé à la Corporation des Epiciers de gros au sujet de la vente aux consommateurs. Childs vient de dire que le document qui les menaçait d'être boycottés a été porté à leur association. Je n'ai pas trempé là-dedans. Quand j'ai assisté à l'assemblée, il n'a été aucunement question d'un pareil document, et s'il a été passé à l'association pour être signé, je n'en ai pas eu connaissance.

Le Témoin.—Je crois que M. Paul n'a rien eu à faire avec ce papier.

W. B. MATTHEWSON est assermenté.

Par M. Guillet :

Q. Est-il à votre connaissance que votre père a dit à ce comité qu'en demandant à acheter du sucre blanc à la raffinerie du Canada, on lui a dit qu'il serait obligé d'acheter deux barils de sucre jaune pour chaque baril de blanc, outre qu'il aurait à payer $\frac{1}{2}$ de centin de plus que ceux de la ligue, et qu'il perdrait l'escompte ? R. Il fut informé par M. Buchanan, en présence d'un témoin, qu'il aurait à payer $\frac{1}{2}$ de centin au-dessus du prix du granulé, et qu'il aurait à prendre deux barils de sucre jaune pour un de sucre granulé.

Q. Par qui ? R. Par M. Buchanan, un employé de la raffinerie.

Q. M. Sinclair n'est-il pas préposé aux ventes ? R. Oui, mais je ne sais s'il était présent ou non. Je crois que M. Childs dit que cette proposition a été retirée parce que sans doute personne n'a voulu l'approuver.

Q. Vous ne savez de ceci que ce que votre père vous en a dit ? R. Rien que cela.

Par M. McKay :

Q. Avez-vous jamais été membre de la Corporation des Epiciers ? R. Non.

Q. Avez-vous jamais demandé à y entrer ? R. Non.

Q. Avez-vous désiré y entrer ? Non.

Par M. Guillet :

Q. Connaissez-vous quelque autre cas, ou avez-vous vous-même fait quelque achat lors duquel il a été fait mention d'avance sur le prix ordinaire du sucre, et de la quantité de chaque couleur à prendre ? R. J'ai payé à la raffinerie du Canada un quart de centin extra.

Q. Sur combien de barils ? R. 900 barils.

Q. Quant votre père vous a-t-il dit cela ? R. Immédiatement après son retour de la raffinerie, et M. Childs, président de la Corporation des Epiciers de Gros, lui a dit la même chose.

Par M. Landry :

Q. Appartenez-vous à aucune association qui vous donne le droit de fixer les prix ? R. Je n'appartiens à aucune association.

Q. Désirez-vous informer le comité de quelque chose contre cette association ? R. Je pense que pour nous, en particulier, cette coalition est une chose sérieuse non seulement à cause de l'argent réellement perdu sur chaque baril de sucre acheté à la raffinerie, mais à cause des sommes considérables que nous avons à payer d'avance ; il nous faut subir cet inconvénient ou importer le sucre de l'étranger. Dans le mois de juillet ou d'août (je ne peux le prouver bien entendu, mais j'ai de fortes présomptions à cet effet) la corporation, à Montréal, a tenu une assemblée secrète dans laquelle le prix du sucre a été avancé de $\frac{1}{2}$ centin.

M. McKay.—Ceci est-il une preuve ? Je ne le pense pas.

M. Landry.—Je pense qu'il aurait dû autoriser quelqu'un à demander la question, mais ceci n'est pas une preuve concernant cette assemblée.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Avez-vous jamais exprimé le désir d'entrer dans aucune combinaison concernant le sucre granulé ? R. Je n'ai jamais exprimé le désir d'entrer dans aucune coalition au sujet du sucre granulé, au moyen de laquelle je pourrais empêcher aucune personne d'acheter au même prix que moi. Je n'entrerais dans aucune ligue, mais je consentirais volontiers à un arrangement avec quelque société que ce soit dans le but de vendre mes marchandises à un profit raisonnable ; je ne consentirais à rien qui empêcherait d'autres marchands d'obtenir des marchandises de la raffinerie ou de tout autre fabricant parce qu'ils refuseraient de se joindre à moi.

Q. Parce qu'ils refuseraient de prendre le même profit que vous ? R. Parce qu'ils refuseraient de consentir à mes désirs. Je ne consentirais jamais à un arrangement qui permettrait d'empêcher aucune personne d'avoir des marchandises.

Q. Avant la formation de la coalition du sucre avez-vous demandé à un membre de la Corporation des Epiciers de gros de Montréal si elle allait bientôt arranger cette affaire du sucre granulé, et quand elle se proposait de le faire ? R. Non.

Q. Comment vous procurez-vous votre poudre à boulanger ? R. En vertu d'un arrangement.

Q. Comment appelez-vous cette ligue. Comment achetez-vous vos allumettes ? R. En partie par un arrangement et en partie en la manière ordinaire.

Q. Vous avez signé cet arrangement, quel qu'il soit ? R. Non, nous avons verbalement consenti à l'arrangement.

EDGAR A. WILLS.—Déclaration.

Avant d'être examiné et de répondre en qualité de secrétaire de la Corporation des Epiciers de la Puissance, je désire placer devant vous l'affidavit de l'Association Canadienne des Commerçants de montres américaines, montrant que la résolution concernant l'injonction particulière de M. Stark a été passée avant que cette injonction me fût remise. Je vous passerai aussi une lettre que les officiers de l'association ont cru assez extraordinaire de recevoir. Je vous dirai simplement que le président, le vice-président et le trésorier de l'association assistaient à cette assemblée.

Par le Président :

Q. Je crois que vous allez un peu trop vite. Nous n'avons rien à faire avec aucune lettre que M. Stark peut vous avoir écrite. Vous avez reçu de nous une lettre par l'entremise de notre secrétaire ? R. Rien de pareil.

Q. Un télégramme du secrétaire ? R. De vous personnellement.

EDGAR A. WILLS est assermenté.

Par le Président :

Q. Vous êtes le secrétaire de la Corporation des Epiciers de la Puissance ? R. Je le suis.

Q. Vous fixez chaque semaine le prix de vente du sucre pour la semaine suivante, n'est-ce pas ? Qui fixe ces prix ? R. Ils sont fixés à Montréal.

Q. Par qui ? R. Par le comité.

Q. Quelles sont les personnes qui forment le comité ? R. M. Childs et M. Herbert ; généralement M. Childs, je pense.

Q. Qui fournit les noms des personnes aux quelles les raffineurs doivent vendre ? R. Les noms publiés sur la liste sont contrôlés par les diverses corporations.

Q. Et à qui sont-ils soumis ? R. A moi.

Q. Et à qui passez-vous ces listes ? R. Je les fais imprimer et je les envoie aux raffineurs.

Q. Pourquoi les envoyez-vous aux raffineurs ? R. Afin de leur faire connaître les noms des personnes qui, en vertu de l'arrangement, peuvent s'adresser à eux et acheter aux conditions spéciales.

Q. Les termes privilégiés ? R. Oui, les termes spéciaux.

Q. Qui a organisé cette Corporation des Epiciers de gros de la Puissance ? Quels sont les promoteurs actifs de sa formation ? R. La Corporation des Epiciers de gros de la Puissance a été organisée à Montréal le 7 juin 1884 ; MM. Ance, Davidson et et Blaine, représentant Toronto, MM. McPherson et Guillard, représentant Hamilton et M. Childs, Kirk et Tees, représentant Montréal, étaient présents.

Q. Quand avez-vous été nommé secrétaire ? R. Je vois par les minutes (Exhibit 24) que j'ai été nommé secrétaire à cette assemblée.

Q. Et vous avez continué à occuper cette position ? R. Je l'ai toujours occupée depuis cette date.

Q. Les minutes de la première assemblée font-elles mention du sucre ? R. Il n'en a pas été question à la première assemblée.

Q. Quand les minutes en font-elles mention pour la première fois ? R. La question paraît avoir été soulevée et discutée pour la première fois le 26 novembre, 1885, à une assemblée dans laquelle MM. Lightbound et Kinlock représentaient Montréal. L'assemblée s'ouvrit le 25 et se continua le 26. Je trouve ici "sucre granulé. Discussion complète de la proposition qu'il est désirable de fixer un profit maximum, sans arriver à une conclusion."

Q. A quelle date a-t-il été question pour la première fois de faire des arrangements avec les raffineurs ? R. Cette question paraît avoir été discutée pour la première fois à une assemblée de la Corporation de la Puissance tenue à Kingston le 30 avril 1886. Mes minutes disent. "Séance de l'après-midi, 3h. p. m.—Sucre. M. Guillard explique qu'il a été en correspondance avec les raffineries et qu'il est persuadé que si une proportion considérable des membres du commerce des épicerie désiraient avoir un arrangement protecteur, les raffineurs les aideraient à l'obtenir.

Q. Aideraient le commerce de gros ? R. Oui.

Q. Ce qui de plus ? R. Dans la même séance, il a été proposé, secondé et résolu : "Que cette assemblée désire affirmer le principe que les sucres ne devraient pas être vendus au prix coûtant ou presque au prix coûtant comme ils le sont à présent, et insister pour que les épiciers de gros de Montréal, de Kingston et de l'Ouest prennent immédiatement des arrangements de nature à faire que les sucres en lots de moins de 50 barils puissent se vendre à une avance minima et uniforme de, disons, 25 cent sur les prix des raffineurs de Montréal par charge de wagons de chemin de fer, et qu'une copie de cette résolution soit envoyée à chacune des corporations locales afin de leur permettre d'exprimer leur opinion sur icelle dans le plus bref délai possible."

Q. C'est en 1885, alors, que vous avez d'abord essayé d'amener les raffineurs à un arrangement avec les épiciers de gros ; en 1886 vous avez fait quelque progrès. Pendant ce temps vous vous êtes constamment efforcé d'obtenir leur consentement ? R. Oui.

Q. Et quand ont-ils enfin consenti ? R. Le 9 juillet 1886, à une assemblée tenue à Hamilton, M. Guillard, Président de l'Association de Hamilton, London et Brantford, "présenta les résolutions de la corporation de Hamilton, London et Brantford du 10 mai 1884. L'assemblée fut unanimement d'opinion que quelque chose devrait être fait de suite afin de remédier à l'état de choses actuel."

L'heure de l'ajournement étant arrivée, la suite de l'examen de M. Wills est remise à une future séance, et le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 17 mars 1888.

Le comité sur les coalitions commerciales s'assemble ce matin ; M. Wallace au fauteuil.

WILLIAM INCE, épicier de gros, de Toronto, est assermenté.

Par le Président :

Q. M. Ince, vous êtes le président de la Corporation des Épiciers de gros de la Puissance ? R. Oui.

Q. Voulez-vous nous dire quel est son but ? R. Oui, étant assez familier avec les circonstances de son organisation et avec le but que l'on se proposait en l'établissant, je vous donnerai aussi brièvement que possible l'histoire de cette institution et des motifs qui ont amené ce qu'on appelle la coalition. Il y a quelques années, on sentit qu'il était désirable que les commerçants de gros de la Puissance du Canada se connussent mieux les uns les autres ; une corporation des épiciers se forma dans cette intention à Hamilton, puis il s'en établit une à Toronto, et Montréal imita leur exemple. Ces corporations tinrent des assemblées et il fut convenu qu'une partie des procédés conserveraient un caractère purement social. Diverses questions relatives à leur genre de commerce furent discutées dans ces réunions, et on convint de prendre des mesures pour arriver à une meilleure entente. Plus tard on pensa qu'il était désirable d'établir une corporation de la Puissance. Elle fut formée dans le même but, savoir, pour resserrer nos relations personnelles et aussi pour établir des règlements relatifs à notre commerce particulier, discuter toutes questions qui pourraient s'y rattacher, et permettre aux membres de suggérer ce qu'ils croiraient propre à l'avancement de leurs intérêts. Entre autres matières qui furent l'objet de nos discussions, on s'occupa de la nécessité de faire disparaître le système pernicieux d'abaisser les prix de quelques-uns des principaux articles de notre commerce, que l'on vendait sans profit,—et souvent même à perte—simplement pour faciliter la vente d'autres articles sur lesquels il était possible de faire un large profit. Tout le monde sentait que cela était un mal, non seulement les marchands de gros, mais les détaillants eux-mêmes en convenaient. Un article surtout était employé dans ce but, c'était le tabac. Vous avez enendu hier le témoignage de M. Childs au sujet de cet article. La première avance fixée sur le prix d'achat fut de 3 centins par livre. Nominalelement c'était une avance, mais réellement il n'en était pas ainsi. Prenez, par exemple, le tabac à 25 centins la livre, ajoutez 12 centins de droits, et vous avez déjà 37 centins ; ces droits étaient payables comptant tandis que nous accordions 3 pour 100 d'escompte aux acheteurs qui payaient comptant. Puis après avoir payé les frais de fret, l'intérêt pour le temps écoulé entre l'achat et la vente du tabac et l'échange, il ne nous restait plus qu'un profit de 2½ centins par livre, ou de 5 à 6 pour 100.

Par M. Landry :

Q. Qui a réglé cette avance, la corporation ? R. Je ne vous parle là que des actes de la corporation.

Q. Entre elle-même et les pratiques ? R. Le commerce de gros proposa, entre autres choses, que ce profit ou cette avance fut placée sur le tabac. Il était impossible de rien faire, bien entendu, sans le consentement unanime du commerce. Presque tous les commerçants qui avaient acheté leur tabac des fabricants signèrent un engagement de ne pas vendre à moins d'une certaine avance. Lorsque les droits furent élevés de 12 à 20 centins, nous eûmes à payer ce surcroît de droits argent comptant, tout en accordant à nos pratiques les 3 pour cent habituels quand elles nous payaient comptant.

Par le Président :

Q. Quelle est actuellement l'avance que vous fixez sur votre prix d'achat ? R. Elle est nominale de quatre centins, mais elle ne s'élève réellement qu'à une fraction au-dessus de 3 centins par lb. parce que nous accordons l'escompte sur la valeur totale du tabac, les droits payés. Nous payons aussi le fret entre Montréal et Toronto, de sorte que vous voyez, messieurs, qu'en fixant cette avance nous ne nous assurons qu'un profit très modéré, comme je vous le démontrerai d'ailleurs plus tard. Il n'y a pas une maison de gros dans l'Ouest—(je crois qu'une ou deux maisons, peut-être, à Montréal, peuvent conduire leurs affaires avec un moindre pourcentage de dépenses parce qu'il leur est possible de se dispenser de commis voyageurs, etc.)—ou du moins à Toronto, qui puisse faire le commerce avec un profit de moins de 3½ pour cent, pour être en état de faire face aux frais de loyer, aux taxes, au salaire des employés et aux autres dépenses incidentes qui ne sont d'habitude jamais incluses dans le coût des marchandises ou ajoutées au prix d'achat.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous dites que les dépenses de commerce courantes absorbent 3½ pour cent des affaires courantes ? R. Oui.

Q. Les dépenses que vous ne pouvez pas éviter ? R. Que nous ne pouvons pas éviter. Il y a dans le commerce certaines dépenses incidentes qui ne peuvent pas être évitées.

Q. Les dépenses courantes inhérentes à votre commerce ? R. Oui, dans quelque cas, à Montréal, certaines maisons peuvent conduire leurs affaires sans agents ou commis voyageurs, elles ont conséquemment moins de dépenses que nous. Dans l'estimation que je viens de vous donner, je n'ai rien alloué pour mauvaises dettes. Je suis incapable de dire quelles sont les mauvaises dettes de toute autre maison que la mienne. Elles peuvent être plus ou moins considérables, mais je sais que les nôtres, si l'on prend la moyenne d'une série d'années, ne se montent pas à moins de trois quarts pour 100. Ainsi vous voyez qu'en ajoutant ceci à nos autres dépenses, nous arrivons à un total de 4½ pour 100. Je ne pense pas, messieurs, que l'on puisse faire le commerce à moins de frais, du moins dans l'Ontario. Tous ceux à qui j'ai parlé à ce sujet s'accordent à dire que c'est le minimum des frais que le marchand doit nécessairement faire ; de sorte que si nous faisons 6½ pour 100 et que nos frais de commerce s'élèvent à 4½ pour 100, nous ne faisons pas réellement plus de 2 pour 100 de profit. Si une maison fait des affaires très considérables, c'est un joli profit, il est vrai. Une maison faisant annuellement pour un million d'affaires à 2 pour 100 de profit, réalise un bénéfice très satisfaisant ; mais tout commerce entraîne de grands risques, beaucoup de travail et d'anxiété, et je ne pense pas qu'un tel profit soit trop considérable, tout bien considéré. Voilà ce qui regarde l'article du tabac.

Par M. Landry :

Q. Dans l'arrangement en vertu duquel vous deviez vendre à une certaine avance sur le prix coûtant, était-il entendu que ceux de qui vous achetiez ne devaient vendre à personne qu'à ceux qui en faisaient partie ? R. Nous n'avons pas d'entente positive avec les fabricants ; nous leur avons simplement expliqué la chose et ils nous ont dit qu'ils feraient leur possible pour nous aider. Je pense, cependant, que ce sera l'effet de l'arrangement.

Q. De fait, lorsque vous avez conclu cet arrangement avec les fabricants, il y a eu promesse de leur part, qu'ils se soient légalement engagés ou non, de ne faire d'affaires qu'avec vous ? R. Ils nous ont promis de nous aider, mais non pas de ne pas commercer avec d'autres qu'avec nous.

Q. Qu'entendez-vous par aide ? R. J'entends qu'ils ne changeraient pas les prix auxquels ils vendaient.

Q. Pour ceux qui achetaient le tabac d'eux ? R. Il y a quelques maisons qui s'en tiennent aux termes de l'arrangement sans l'avoir signé.

Q. Savez-vous, de fait, si après l'arrangement, les fabricants ont vendu à quelqu'un en dehors de votre association ? Ils l'ont fait d'abord, j'en suis certain, mais je ne sais s'ils le font ou non, à présent.

Q. Ont-ils adopté ce système, le savez-vous ? R. Je ne puis dire positivement qu'ils l'aient adopté. Je sais que l'arrangement fonctionne bien et que ceux qui s'y étaient d'abord opposés ont reconnu depuis combien la chose est juste et raisonnable.

Q. Dans tous les cas, vous êtes persuadé que l'arrangement fonctionne bien à présent ? R. Oui ; en général les gens en sont satisfaits. La seule objection présentée contre l'arrangement, et cette objection existe encore, c'est que quelques épiciers de détail se trouvent sur la liste, et on sent que c'est un grief sérieux. Je sais que les détaillants s'en plaignent constamment.

Q. Vous parlez de liste, voulez-vous dire que vous avez une liste pour le tabac de même que pour le sucre ? R. Je veux dire parmi ceux qui ont signé l'engagement et qui achètent maintenant des fabricants.

Q. Ceux-ci connaissent ces détaillants soit au moyen de la liste ou autrement ? R. Je le suppose.

Q. Vous savez, comme corporation, qui ils sont ? R. Oh, oui.

Q. Y a-t-il entre vous quelque entente ? S'il survient une hausse ou une baisse, vous communiquez les uns avec les autres ? R. Je ne comprends pas bien la question.

Q. Avez-vous une échelle de prix ? R. Non, les fluctuations sont plus marquées que celles du sucre. Elles ne sont pas aussi fréquentes ; c'est un article beaucoup plus stable.

Q. Vous notifiez-vous, dans ces cas, les uns les autres ? R. Les fabricants de tabac publient des listes de prix ; lorsque ces listes paraissent, nous n'avons plus besoin d'en donner avis. Nous pourrions, cependant, notifier ceux qui ont signé l'arrangement.

Q. Vous fixez vous-même l'avance sur le tabac ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. L'avance sur le prix d'achat n'est-elle pas réglée par les fabricants ? R. Non, nous la réglons nous-mêmes.

Q. Le profit du commerce de gros ? R. Oui.

Q. Sur quels prix ? R. Sur ceux du fabricant.

Par M. Landry :

Q. Le profit du commerce de gros est fixé par vous-même ? R. Oui.

Q. Il se vend une quantité considérable de tabac fabriqué à l'étranger, n'est-ce pas ? R. Très peu. Cette quantité est si insignifiante que nous ne nous en occupons pas, il ne se vend pas à un prix élevé. Personne ne tient à le vendre.

Par M. Fisher :

Q. Vous dites, je crois, que certains marchands font le commerce du tabac sans appartenir à votre association, que d'autres que vous obtiennent leurs tabacs des fabricants ? R. Il y en a beaucoup.

Q. Est-il à votre connaissance qu'ils vendent à une avance moindre que celle dont vous convenez entre vous ? R. Bien, je pense que tous ils adoptent ces prix. Je ne pense pas qu'ils vendraient à plus bas prix, ils se trouveraient dans une position difficile. Dans ce cas, il leur serait fait quelque remontrance, et s'ils insistaient, il est probable que nos marchands exerceraient une certaine pression sur eux. Supposons par exemple, que vous feriez des affaires et que vous auriez de nombreuses pratiques, s'il arrivait que quelque ambitieux voulut vous nuire, il est très probable que vous chercheriez à exercer quelque pression sur lui.

Q. Votre association surveille-t-elle ces gens en aucune manière afin de savoir comment ils agissent ? R. Nous ne surveillons personne. Nous aurions bientôt connaissance de semblables cas, s'il en existait.

Q. Je suppose que vous leur adresseriez des remontrances ? R. Probablement.

Q. S'il n'était pas membre de la corporation ? R. Alors nous n'hésiterions pas.

Q. Et s'il ne se rendait pas à ces remontrances, vous en donneriez avis au fabricant ? R. Très probablement. Je n'ai pas encore rencontré de cas semblable.

Q. Comme membre de l'association, est-il à votre connaissance que les officiers de votre société aient jamais eu recours à de telles procédés ? R. Autant que je puis me rappeler, je crois que cela a été fait, je crois qu'avis a été donné aux fabricants que certaines personnes vendaient à plus bas prix que nous.

Q. Votre association surveille-t-elle ces gens en aucune manière afin de voir comment ils agissent ? R. Dans les affaires nous ne surveillons personne. Nous avons, bien entendu, promptement connaissance de tels cas. Si quelqu'un entreprenait de vendre ainsi nous le saurions bientôt. Nous le saurions dans 48 heures.

Q. Vous adresseriez des remontrances aux fabricants ? R. Non, nous les adresserions à l'individu même. Nous n'hésiterions pas à le faire s'il n'était pas membre de la corporation.

Q. Ensuite vous vous adresseriez au fabricant ? R. Très probablement ; je n'ai jamais eu l'occasion de le faire personnellement.

Q. Est-il à votre connaissance, comme membre de l'association que les officiers ou les membres de l'association aient eu recours à de tels procédés ? R. Je pense, autant que je puis m'en rappeler, que cela s'est fait, et qu'on a représenté aux fabricants que certaines personnes vendaient au dessous de nos prix et commettaient une injustice.

Q. Avec quel résultat ? R. Je pense que généralement le mal a disparu après les remontrances.

Q. Les fabricants prennent eux-mêmes les mesures nécessaires pour que l'individu achète d'eux ? R. Je pense que le résultat est dû simplement aux remontrances. Je ne crois pas qu'on ait jamais employé les menaces pour réussir.

Q. Et de la part des fabricants ? R. Je n'en sais rien ; mais je n'ai pas connaissance qu'ils aient menacé personne non plus.

Q. Il n'est pas entendu entre votre association et les fabricants, qu'on emploierait de tels moyens ? R. Non, ils doivent simplement nous aider de la manière qu'ils jugent convenable, et autant qu'il est en leur pouvoir de le faire.

Par M. McKay :

Q. Les marchands de gros vendent-ils ou non aux détaillants des marchandises en entrepôt ? R. Toujours après que les droits ont été payés, sauf quelques rares exceptions.

Q. C'est la règle générale ? R. Oui. La question a été demandée hier, je pense, au sujet d'un autre article qui se vend quelquefois en entrepôt. Supposons qu'un homme achète du tabac et qu'il veuille l'avoir en entrepôt, voici comment les choses se passent ; il reçoit sa facture, le tabac y est entré à 50 centins la livre, c'est le prix de vente. La facture donne à l'acheteur crédit pour 20 pour cent, et un escompte de 3 pour cent comme s'il eut payé cela argent comptant ; l'acheteur n'a pas d'autre avantage. On lui donne là-dessus, bien entendu, le même escompte que s'il eût payé comptant. C'est la règle, je pense, lorsque les marchandises sont achetées en entrepôt, que l'acheteur a droit à l'escompte comme s'il payait comptant.

Par le Président :

Q. M. Childs nous a dit hier, quand je lui ai demandé pourquoi les épiciers de gros avaient élevé le profit de trois centins à quatre centins la livre, que les droits avaient été portés de 12 à 20 centins la livre. J'ai cru qu'il se trompait, est-ce exact ? R. C'est pour cela que le profit a été porté à un centin de plus.

Q. Il n'y a pas eu d'augmentation depuis 1880 ? Dans les droits sur le tabac ?

Q. Oui ? R. Vous vous trompez en cela. Je pense que cela doit être une erreur.

Par M. McDougall :

Q. C'était les droits d'accise ? R. Je pense que cela doit être une erreur. Je ne puis pas parler très positivement, mais il y a deux ans à peine qu'un changement a été fait dans le droit d'accise. Il a eu lieu en 1886, il y a deux ans.

Par le Président :

Q. " Les droits de 1870 à 1879 étaient, tabac étranger, 15 centins (signé) E. Miall ?" R. Les droits d'accise sur le tabac étranger, étaient de 15 centins par livre de 1870 à 1879, les droits actuels sur le tabac et les cigares ont été imposés le 6 juillet 1885.

Q. En 1880, le tabac étranger payait 20 centins par livre et le tabac canadien 14 centins ? R. Nous ne pouvons empêcher le département de dire ce qu'il veut. Nous savons qu'il est de fait que le droit était de 12 centins par livre jusqu'en juillet.

1886, parce que c'est alors que la différence a été faite. Quelques-uns de ces messieurs s'en rappelleront.

Q. M. Miall, le commissaire du Revenu de l'Intérieur, dit ici, sous sa signature, que les droits depuis 1880 jusqu'à ce jour ont été de 20 centins par livre sur le tabac étranger, distingué du tabac canadien? R. Nous avons payé 8 centins par livre pendant un peu plus de trois ans.

Q. Quand avez-vous imposé ces trois centins? R. C'était vers 1884, je pense. Quand nous avons fixé cette avance sur le prix d'achat, le droit était de 12 centins par livre, il est maintenant de 20 centins, et c'est après ce changement que nous avons augmenté l'avance. C'est immédiatement après la réduction, que nous avons conclu l'arrangement pour la vente du tabac.

Par M. Fisher :

Q. Ce droit, bien entendu, était payé par les fabricants, ils ont augmenté le prix auquel ils vous le vendaient, et vous avez élevé votre profit en conséquence. L'avance sur le prix d'achat est le profit que font les marchands de gros? R. Oui, les fabricants ne paient que l'accise.

Q. Vous payiez le surcroît d'accise, l'avance était auparavant de trois centins et quand le droit a été élevé à 20 centins, vous avez fixé l'avance à 4 centins? R. Oui.

Q. Eh bien cela n'a-t-il pas augmenté vos profits? R. Autrefois l'avance sur le tabac n'a pas augmenté le profit d'un centin par livre. Nous accordions 3 pour 100 d'escompte à 12 centins de droits, ce qui fait près d'un demi-centin par livre, l'avance au lieu d'augmenter le profit d'un centin par livre ne l'augmentait que d'un demi-centin.

Q. Alors votre profit lorsque le tabac payait 12 centins était d'un demi-centin, et quant il a payé 20 centins, vous avez fait un profit d'un centin? R. Il était de 2½ centins quand le tabac était à 12 centins, après que l'avance a été fixée à 4 centins il a été élevé à 2¾ centins.

Q. Et le reste de l'avance sert à payer vos dépenses? R. Elles doivent être payées à même cela, bien entendu.

Q. C'était pendant que l'avance était fixée à 3 centins que votre profit était de 2½ centins, dites-vous? R. Oui, c'est-à-dire sans allouer quoi que ce soit pour les dépenses du commerce, si vous voulez faire le calcul. Mettez 25 centins pour le tabac, 12 centins pour l'accise; cela fait 37 centins, et ajoutez 3 pour 100 sur le coût total du tabac pour l'escompte que nous accordons à nos pratiques. Nous payons le fret de Montréal à Toronto, 20 centins par 100 livres, et puis le tabac ne se vend pas le même jour que vous l'achetez. Je suppose qu'il nous reste en mains pendant un mois ou deux en moyenne. Ces items doivent être ajoutés au coût du tabac.

Q. Ce centin extra constitue ce que vous croyez être votre profit légitime à cause du surcroît de droits, n'est-ce pas? R. Il était d'un peu moins que cela, et notre corporation a pensé que l'avance que nous avions imposée d'abord n'était pas du tout suffisante.

Q. Les trois centins d'avance ne vous donnaient pas alors autant de profit que les quatre centins actuels? R. Non, je ne suis pas bien au fait des détails du prix, je ne m'occupe jamais des ventes. Le 22 juillet, les tabacs noirs en entrepôt étaient à 22½ la livre, et les autres à 26 centins, en boîtes. Pour continuer, les corporations attirèrent ensuite notre attention sur la question de l'escompte et des termes de paiement. Nous sentions qu'une des choses les plus importantes pour toutes les branches du commerce était la nécessité de réduire les termes du crédit le plus possible. Nous conduisons nos affaires en ce qui concerne le crédit et l'escompte, sur une base de 4 mois pour certaines classes d'épicerie, de 60 jours pour le sucre, d'autres articles ne se vendent qu'argent comptant et sans escompte. Nous donnons 1½ pour cent d'escompte sur les articles à 60 jours lorsqu'ils sont payés dans les 15 jours qui suivent l'achat, et 3 pour cent sur les marchandises à 4 mois payées dans les 15 jours; c'est ce qui a été le but de la coalition suivante, si vous appelez ainsi l'arrangement. Le seul arrangement pris par les corporations est celui qui a causé l'agitation actuelle dans le pays.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je suppose que vous avez entendu le témoignage de M. Childs à ce sujet ?
R. Oui, il l'a donné clairement et honnêtement.

Q. Pouvez-vous y ajouter quelque chose ? R. Rien autre chose que ceci : je voudrais que vous et le public comprissiez clairement la nature et la justice de la position que nous occupons à l'égard de cet article. Je vous ai expliqué que les dépenses nécessaires du commerce s'élevaient à 4 pour cent. Nous avons à vendre les sucres avec nos autres marchandises, et la vente du sucre produit de mauvaises dettes aussi fréquemment que celle des autres articles. Si vous calculez l'avance que nous avons placée sur le sucre granulé et les sucres blancs, qui seul sont sujets à cet arrangement, vous trouverez que nos profits sur la moyenne du prix des sucres n'excèdent pas les frais de commerce réels. Quand nous avons proposé l'arrangement pour la vente du sucre granulé, nous avons décidé entre nous de ne pas demander sur cet article, un des plus importants qui entrent dans la consommation, plus que ce qui couvrirait les frais réels que son commerce nous occasionne. C'est tout ce que nous faisons actuellement sur la vente de ce sucre. Nous ne faisons pas, sur les sucres jaunes, assez pour nous refaire des frais de commerce. M. Childs vous a dit qu'il se consomme dans le pays 2 barils de sucre jaune pour un de blanc en moyenne. Eh bien, à l'heure qu'il est, nous ne faisons pas en moyenne au delà de 12½ à 15 centins par 100 lbs de sucre jaune, ce qui donne environ 2 ou 3½ pour cent. Nous supportons, en conséquence, une perte d'environ 2 pour cent sur ce sucre. Si vous mettez 4 pour cent pour une classe et 2 pour cent pour les deux autres classes, vous avez 8 pour cent pour les trois en environ 2½ pour cent pour le sucre en général. Ainsi vous voyez que nous perdons en ce moment sur la vente de cet article.

Q. La seule autre chose qui intéresserait le comité serait votre opinion quant à la qualité des sucres comparée à ce qu'elle était autrefois ; disons, depuis le mois d'août dernier ? R. Je vois très peu de différence entre les sucres fabriqués maintenant et ceux des années passées. Nous avons aujourd'hui d'aussi beaux sucres que nous avons jamais eus, aussi riches et d'un aussi beau grain ; mais les raffineurs fabriquent aussi des sucres d'une qualité inférieure pour faire la compétition aux sucres bruts. Je n'aime pas ces sucres, mais nous sommes obligés d'en tenir, c'est une exigence du commerce. Leur qualité est très inférieure. Je crois que ces sucres visqueux nous ont toujours donné plus de trouble que les autres, surtout il y a quelques années. Il y a quatre ou cinq ans, nous avions souvent du sucre qui était gluant, pesant et absolument invendable, surtout en hiver.

Q. Les types inférieurs sont pesants ? R. Oui, plus particulièrement, mais les autres ne le sont pas nécessairement.

Par le Président :

Q. Avez-vous eu connaissance de quelques faillites dans le commerce d'épicerie en gros, à Toronto, dans les quinze dernières années ? R. Oui, de plusieurs.

Q. Disons dans les dix dernières années ? R. C'est souvent quand vous avez besoin de vous rappeler quelque chose que cela est impossible. Je pense qu'il y en a eu une. Je crois que Bryan, Ewart et Murray ont failli dans les dix dernières années ; et il y en a eu d'autres. Je ne crois pas sage de donner les noms ici ; mais il y en a eu d'autres. Je pense m'en rappeler plusieurs.

Q. Des marchands d'épicerie générales, dans le commerce de gros ? R. Oui.

Q. Qui étaient-ils ? R. Un nommé Adams, nous étions intéressés dans cette faillite. Si je n'y ai pas d'intérêt je ne me charge pas la mémoire de ces événements.

Q. Adams n'est-il pas un homme dans la prospérité aujourd'hui ? R. Non, il est gérant dans la maison de Smith et Keighly. Un autre du nom de Burns a aussi fait faillite.

Q. Ils étaient marchands de légumes ? R. Vous voulez dire Adams et Burns. Non. Il était strictement épiciier de gros.

Par M. Guillet :

Q. Dans les dernières cinq années ? R. Je suis heureux de dire que je n'en connais pas. J'éprouve un grand plaisir à déclarer que le commerce d'épicerie

Toronto est dans une aussi bonne situation grâce à une direction soigneuse et habile des affaires. Je crois que le commerce d'épiceries est dans un état prospère et je suis heureux de dire que les faillites sont rares.

Q. Vos profits sur le sucre sont-ils meilleurs maintenant? R. Oui, sur les sucres blancs. Ils sont d'environ 2 pour 100 sur tous les sucres ensemble.

Q. Vous n'avez pas fait plus de profit qu'auparavant? R. Oui. Vous ne devez pas oublier que le marché a haussé. Je croyais déjà que le profit général sur cet article était assez satisfaisant sans cette augmentation de valeur; mais le marché a commencé à avancer en mai, et il s'est constamment maintenu à la hausse depuis lors, en sorte qu'il a été simplement impossible aux raffineurs de ne pas faire de profit.

Par M. Landry :

Q. Cela ne peut vous donner beaucoup de profit? R. Oui, sur ce que nous avons en mains. Je ne compte pas cela. L'expérience m'a appris que vous ne faites jamais d'argent par la hausse du marché, parce que vous le perdez quand il tombe. Un homme qui fait une spéculation sur une hausse peut ne rien perdre; mais je ne crois pas que pour une série d'années, on puisse faire quelque chose en spéculant sur la hausse. L'an dernier, il y a eu des profits parce que le marché a monté au moment où les raffineurs avaient un fort approvisionnement en mains. Ils doivent avoir eu en mains un stock considérable de sucre brut quand la hausse a commencé.

Q. Ils avaient perdu beaucoup auparavant sur la baisse? R. Oui. Pendant plusieurs années, le marché avait été dans un état désastreux, je crois; nous avons acheté des sucres bruts à 11 schellings et 6 pence, rendus à Toronto, et nous avons payé jusqu'à 16 schellings depuis. La hausse a été de quatre schellings six pence, ou d'environ 40 pour 100, et elle s'est constamment soutenue pendant la saison. Les prix ne sont pas aussi élevés à présent. Je pense que les raffineurs ont déjà perdu une bonne partie de ce qu'ils ont gagné. Il y a eu une baisse d'environ deux schellings depuis le jour de l'an.

Q. A-t-il été convenu entre la corporation et les raffineurs que ceux-ci ne vendraient qu'aux membres de la corporation, ou que s'ils vendaient à d'autres, ils ne devaient le faire qu'à un prix plus élevé? R. Il y a une convention claire et distincte qu'ils doivent vendre aux membres de la corporation à plus bas prix qu'à ceux qui n'en sont pas.

Q. Vous admettez que c'est une chose convenue? R. Il n'y a aucun doute quant à cela.

Q. Outre cet arrangement quant à ceux à qui les raffineurs doivent vendre, les épiciers de gros en ont-ils aussi un entre eux pour vendre aux mêmes prix? R. Oui.

Q. Désirez-vous faire comprendre au comité que, dans ces circonstances, vous n'avez pas, comme corporation, tiré parti de cette position pour faire plus que ce que vous considérez être un profit raisonnable? R. Je ne demande sur une classe de sucre que les dépenses de commerce seulement pour me mettre à l'abri d'une perte absolue sur cette classe particulière. Nous ne demandons aucun profit. Tout homme raisonnable, soit autour de cette table, soit ailleurs, doit admettre qu'il est juste que nous nous efforcions d'obtenir un prix qui nous permette de faire au moins sans perte le commerce d'un article, et je voudrais prouver au comité l'injustice que nous aurai fait les raffineurs en nous laissant la distribution de leurs produits sans nous indemniser des frais qu'elle nous occasionne. Nous avons parlé clairement et distinctement. Nous avons représenté aux raffineurs que nous serions heureux de leur laisser faire la distribution du sucre au commerce. S'ils distribuaient aux détaillants, aucune raison ne les empêcherait de faire la distribution au public en général. Si ces trois divisions n'existaient pas, savoir : entre le fabricant et le marchand en gros, entre le marchand de gros et le marchand de détail et enfin entre ce dernier et le consommateur, si cela, dis-je, n'existait pas, rien n'empêcherait le consommateur d'acheter directement du fabricant; et si le raffineur n'a pas le droit de vendre plus cher au détaillant qu'au marchand de gros, il n'a pas droit de vendre au consommateur à plus haut prix qu'à toute autre personne. Il devrait vendre quelques livres au comptoir au même prix qu'il vendrait 500 barils. Si on pousse la chose jusqu'au bout, c'est la conclusion où on arrive forcément. Je pense que nous n'avons pas agi

comme l'ont dit certains journaux qui ont valipendé des hommes qui se sont conduits honnêtement vis-à-vis du public.

M. Bain (Wentworth).—Il faut être dans la vie politique pour voir comment ces choses sont appréciées.

Le témoin.—Probablement. Cela ne peut être évité, on y devient partisan et il est difficile alors de rester impartial. La position que nous avons prise est honnête et juste, nous n'avons pas essayé de faire payer au public un sou de plus que ce qui était raisonnable; il n'est que juste que cela soit connu. Je pense que le public en général est satisfait. Pas une seule voix à Toronto ne s'élève contre l'arrangement. Chaque maison de détail de Toronto est cordialement en notre faveur, il en est de même par tout le pays en général, et je crois que nous avons mis les affaires sur un meilleur pied et sur une base plus satisfaisante pour le commerce de détail et de gros.

Par M. McKay :

Q. Si les fabricants vendaient le sucre aux détaillants, croyez-vous que le consommateur le paierait plus cher, en prenant en considération la moyenne des mauvaises dettes? R. Le consommateur le paierait moins cher si l'épicier de gros n'en avait pas la distribution.

Q. Si le raffineur le distribuait aux épiciers de détail? R. Il est hors de doute que le consommateur n'aurait pas le sucre à meilleur marché parce qu'il paierait les frais entiers de la distribution.

Par M. Gillmor :

Q. Vous êtes une société de bienveillance alors. En entendant votre exposé, l'objet de la coalition semble tout à fait digne d'éloges, mais vous avez dans tout cet arrangement un prix fixe qui couvre toutes vos dépenses et vos pertes, et vous laissez en sus un profit raisonnable? R. Seulement sur les tabacs.

Q. Ne faites-vous rien autrement? Je voulais dire que, quant à l'épicier de gros, vous le considérez à l'abri du danger s'il ne vend qu'à de bonnes pratiques, mais après tout vous ne courez aucun risque avec cet arrangement. L'épicier est là pour faire de l'argent. C'est parfait, si ses profits sont raisonnables; mais que croyez-vous êtes un profit honnête au moyen duquel vous pouvez vous enrichir dans un certain nombre d'années, lorsque vous ne courez nul risque? C'est la question. Si vous voulez un revenu trop élevé pour les capitaux que vous mettez dans le commerce, vous avez établi un système qui vous permet de devenir très riches, vous n'avez qu'à fixer vos profits assez haut? R. Oui, et vendre suffisamment.

Q. Il me semble que, sans parler de ces intentions de bienveillance, les messieurs de la corporation sont parfaitement à l'abri des risques, dans toutes circonstances? R. Le public ne s'attend pas à voir les épiciers de gros se livrer au commerce pour la gloire et l'honneur, sans aucun autre profit.

Q. Beaucoup sont obligés de le faire, sans être protégés par cet arrangement? R. Cela se peut.

CHARLES P. HÉBERT est assermenté.

Q. Quelle est votre occupation? R. Epicier de gros à Montréal.

Q. Vous avez entendu les témoignages de M. Childs et de M. Ince, avez-vous quelque chose à y ajouter? R. Non, mais comme vice-président de la corporation de Montréal, je corrobore pleinement le témoignage de M. Childs de même que celui de notre président, M. Ince. Je dirai à l'appui de ce que vous avez entendu de la part de ces deux messieurs, qu'avant l'arrangement au sujet du sucre, cet article était l'objet d'une compétition ruineuse et que depuis, il se vend à un profit raisonnable et qui permet de vivre. Cette ligue n'a pas été formée dans le but de faire payer le sucre plus cher au consommateur; mais pour en régler le commerce. Je dirai aussi pour confirmer les remarques de M. Ince au sujet des frais que cause le commerce du sucre que notre maison occupe une position exceptionnelle sous ce rapport. Nous faisons nos affaires sans agents voyageurs. Peu de maisons commerciales dans la Puissance peuvent le faire, cependant le commerce du sucre ne nous rapporte que très peu de profit. Notre maison a vendu cette année (je n'ai pas les chiffres ici)

pour environ \$275,000 ou \$300,000 de sucre. Voici quels ont été nos profits : nous avons fait sur les sucres blancs qui forment le tiers de nos ventes, entre quatre et quatre et demi pour cent, et deux et demi pour cent au plus sur les sucres jaunes, ce qui donne aussi près que possible un profit clair de un et un quart pour cent, après avoir déduit les dépenses qui, comme je vous l'ai dit, sont moindres chez nous que chez la généralité des marchands de gros, attendu que nous n'avons pas de commis-voyageurs. Et cependant avec ce léger profit nous courons le risque des mauvaises dettes comme les autres. Ainsi vous voyez, messieurs, que le commerce du sucre n'est pas très profitable. Si nous avons à ajouter à nos frais ceux d'agents voyageurs, nous nous trouverions dans la position de nos confrères. Je n'ai rien de plus à dire sauf que si vous désirez des informations sur quelques points, je suis à votre disposition.

Par M. McKay :

Q. Les épiciers de gros de Montréal sont-ils en relation avec la Chambre de commerce de cette cité ? R. Oui, les épiciers de gros de cette cité forment une branche de la Chambre de commerce de Montréal.

Q. Y a-t-il autre chose qu'un objet commercial dans l'union des deux institutions ? R. Lorsque l'Association des Epiciers de gros de Montréal a été formée, elle constituait une organisation indépendante ; j'ai été un de ceux qui se sont le plus efforcés, vu que j'appartenais à la Chambre de Commerce, d'amener la réunion des deux corps, parce que tous les membres de l'association étaient des gens d'affaires, et je pensais qu'il vaudrait mieux faire partie de cette Chambre, attendu que nous aurions les services de son secrétaire ; les minutes seraient tenues convenablement et toutes choses seraient en meilleur ordre. Nous nous sommes unis à la Chambre de commerce dans le cours de l'année dernière.

Q. Vous avez entendu le témoignage de M. Paul. Il nous a dit, entre autres choses, qu'il perdait \$1,000 par année sur la vente de sucre par suite de la différence de prix qu'il avait à payer aux raffineurs ? R. Je ne pense pas que M. Paul, même d'après son témoignage, ait rien perdu.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vos pratiques parmi les épiciers de détail se plaignent-elles ? R. Il y en a toujours quelques-unes qui se plaignent, mais la majorité ne se plaint pas. En général, nos pratiques sont très satisfaites.

Q. Vos pratiques dans le commerce de détail ne se plaignent pas de cet arrangement, en règle générale ? R. Non.

Q. Mais quelques-unes s'en plaignent ? R. Depuis l'arrangement (Exhibit 4), je ne pense pas qu'il s'en soit trouvé une demi-douzaine. Tous les épiciers de détail sont satisfaits. Ils disent que personne n'achète à meilleur marché qu'eux maintenant, et que personne ne paie plus cher non plus. Maintenant pour en revenir à M. Paul, je ne crois pas, comme je l'ai déjà dit, qu'il ait rien perdu parce que depuis cet arrangement, les détaillants ont élevé leurs prix en conséquence, et même s'il ne l'avait pas fait, je tiens de la meilleure autorité que les sucres que M. Paul a vendus ne montrent pas, même d'après son propre exposé, une perte d'au delà de \$550.

Par M. McKay :

Q. C'est-à-dire d'après son propre exposé ? R. Oui ; je tiens de la meilleure autorité que M. Paul ne peut pas montrer une perte de plus de \$550 sur les sucres qu'il a vendus.

Par M. Fisher :

Q. Vous ne le savez que par ouï-dire ? R. Je vous en donnerai la preuve si vous le voulez.

Par le Président :

Q. Mais M. Paul dit qu'il a perdu \$1,000 ? R. Je maintiens que même avec l'arrangement, il ne perdrait pas plus de \$550.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Admettez-vous qu'il pourrait avoir perdu cela ? R. C'est possible, d'après son exposé.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Il pourrait avoir payé cette somme de plus pour le sucre qui lui a passé par les mains, que s'il eut fait partie de la ligue ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Je comprends que les détaillants sont satisfaits pour la raison qu'avec l'arrangement, ils savent ce que chacun a payé pour son sucre et qu'il n'y a pas de compétition indue parmi eux ? R. Oui.

Q. Et ils ont élevé leurs prix de manière à se refaire de l'augmentation que vous leur imposez ? R. Oui, et ils sont supposés vendre à peu près au même prix, exactement comme nous.

Q. Ils ont chacun le même profit ou à peu près ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vous avez un peu plus de profit, et le détaillant a aussi un profit. Qui paie tous ces profits ? R. Je pense que la consommateur ne doit pas s'attendre à ce que nous travaillions pour lui gratis.

Q. Veuillez répondre à ma question ? R. Les consommateurs, certainement.

Par M. Guillet :

Q. Vous dites que votre profit net a été de $1\frac{1}{2}$ pour cent ? R. Oui.

Q. Et vous avez moins de dépenses que ceux qui ont des voyageurs ? R. Oui.

Q. Et pour le marchand à qui les portes de la corporation sont closes, qui perd l'escompte et qui a des commis voyageurs à entretenir, quel est le résultat ? R. Bien—

Q. Et si un homme a des raisons de conscience qui l'empêchent de faire partie de la ligue ? R. Bien—

Par le Président :

Q. Il doit chercher une autre occupation ? R. Oui, quelque autre genre d'affaires.

Par M. Fisher :

Q. Et cependant il continue à faire des affaires, n'est-ce pas ? R. L'objet de la corporation n'est pas de boycotter personne ; le commerce du sucre se faisait sur une base malsaine, nous nous sommes adressés aux raffineurs et nous leur avons dit : " Nous avons jusqu'ici fait le commerce de vos marchandises à perte, et nous pensons que si vous pouviez nous aider au montant de $\frac{1}{2}$ de centin par lb quand nous achetons par lots de 15 barils, nous pourrions continuer à en faire le commerce."

Par le Président :

Q. Votre Corporation de la Puissance a-t-elle essayé à induire les raffineurs à ne vendre à aucun prix, à refuser de vendre entièrement à ceux qui ne signeraient pas l'arrangement ? R. Non.

Q. En êtes-vous sûr ? R. Nous n'avons pas de contrat avec les raffineurs.

M. W. W. LOCKERBY.—Il a été fait une motion dans ce sens.

LE TÊMOIN.—Il est venu, je pense, une députation de l'Ouest, et une proposition de cette nature a été faite, mais elle n'a pas été adoptée.

Par M. McDougall (Cap Breton) :

Q. Existe-t-il quelque entente dans la ligue touchant l'avance à faire sur les sucres jaunes, ou cette avance ne se fait-elle que sur les sucres blancs ? R. Sur les sucres blancs seulement.

Par le Président :

Q. Je vois par les minutes qu'à une assemblée à laquelle M. Hébert était présent, il a été proposé, secondé et adopté à l'unanimité, " Qu'il sera demandé aux raffineurs de refuser de vendre des sucres blancs à ceux qui restent en dehors de l'arrangement relatif au sucre." (Exhibit 24). R. C'était une délégation de l'Ouest.

Q. Vous venez de dire que vous n'avez pas essayé de boycotter ? R. J'étais présent à l'assemblée, mais je n'ai pas eu à voter, j'occupais le fauteuil de président.

Q. Les minutes disent que la motion a été unanimement adoptée. Avez-vous protesté contre cette proposition ? R. Mais la première proposition—

LE PRÉSIDENT.—Une résolution semblable a été passée à une autre assemblée, mais les raffineurs ont refusé d'y souscrire. (Exhibit 24.)

Par M. Boyle :

Q. Faites-vous le commerce des liqueurs ? R. Oui.

Q. Y a-t-il quelque arrangement entre vous et les agents de maisons de gros pour le maintien des prix ? R. Non, monsieur.

Q. Pour aucune liqueur ? R. Oui, je pense qu'il y a un arrangement en vertu duquel le prix de l'eau-de-vie de DeBoucher est fixé par les agents. L'agent est venu chez nous et nous a fait signer un arrangement par lequel nous devons vendre à un prix fixe.

Q. Et si vous n'aviez pas consenti à cela ? R. Nous ne pouvions pas l'acheter.

Q. Si vous pouviez la vendre autrement ? R. Nous ne nous exposons pas.

Q. Et pour le vinaigre ? R. Il n'y en a pas.

Q. Le gin de De Kuyper ? R. Il y a un arrangement entre les fabricants mêmes, mais les agents n'ont rien à y voir.

Q. Il y a cette différence entre le gin et l'eau-de-vie que l'agent vous donne le prix de cette dernière boisson ? R. L'agent est venu nous voir et nous a demandé de signer un engagement relatif au prix de vente.

Q. Existe-il quelque arrangement pour le whisky ou autre liqueur ? R. Oui nous vendons le whisky d'après un arrangement que nous avons fait entre nous.

Q. Entre les membres de l'Association ? R. L'association des Epiciers n'a rien à faire avec cet arrangement. C'est une ligue qui existe entre nous et les agents vendant ces liqueurs. Nous avons signé des documents par lesquels nous sommes convenus de vendre le whisky à un prix fixe.

Par M. Landry :

Q. Y a-t-il dans votre commerce quelques autres articles pour la vente desquels il a été formé quelque ligue dont vous faites partie ? R. Oui, il y a plusieurs autres petites combinaisons, mais je ne me souviens d'aucune autre où les arrangements sont sous le contrôle des épiciers ; je crois que dans toutes les autres ligues, les choses sont contrôlées par les fabricants.

Par le Président :

Q. Vous êtes vous conformé aux prix fixés par la coalition des sucres ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Tenez-vous des marinades ? R. Oui, nous avons celles de Crosse et Blackwell, de Morton et d'autres encore.

Q. Avez-vous un prix fixe pour ces articles ? R. Les prix sont fixés par les agents pour les produits de Crosse et Blackwell et pour ceux de Morton.

Q. Pas d'autres marinades ? R. Pas que je sache.

Q. Quelle est la nature de l'arrangement ? R. Nous devons vendre à un prix fixe.

Q. Et si vous violez l'engagement, ils refusent de vous vendre, n'est-ce pas ? R. Nous nous sommes engagés à vendre à prix fixe.

Par M. McKay :

Q. Les articles de Crosse et Blackwell et de Morton sont de fabrication étrangère ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Cette ligue alors est entièrement en dehors des règles de l'association ? R. Oui.

W. W. LOCKERBY, de la maison Kirk, Lockerby et Cie, épiciers de gros de Montréal, est assermenté.

Par le Président :

Q. Avez-vous quelques nouveaux faits à présenter au comité, M. Lockerby ? R. Je n'ai rien de nouveau à dire, parce que les exposés présentés par les messieurs qui m'ont précédé comprennent à peu près tous les points de la question.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quelque membre de l'Association des Epiciers de détail de Montréal s'est-il jamais adressé à vous, comme secrétaire de la Corporation des Epiciers de gros de Montréal, pour faire mettre son nom sur la liste des membres de la ligue relative au

sucre ? R. Oui, M. John Robertson s'est adressé à moi, pendant que j'agissais comme secrétaire de l'Association des Épiciers de gros de Montréal, et m'a demandé : " Que faut-il que je fasse, M. Lockerby, pour entrer dans cet arrangement—l'arrangement relatif au sucre ? " Je lui ai répondu que je n'étais pas autorisé à mettre son nom sur la liste, mais que s'il pouvait me prouver qu'il avait été une pratique régulière des raffineurs, je présenterais le cas à l'assemblée et qu'il serait sans doute admis à participer aux avantages de l'arrangement.

Par M. Landry :

Q. C'est le M. John Robertson qui a été entendu ici comme témoin ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Il paraissait très désireux d'entrer dans cette coalition ? R. Ce n'est pas une coalition, mais un simple arrangement.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez présenté son nom à l'assemblée ? R. Non ; il ne m'a pas donné la preuve que je lui avais demandée.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quelque membre de la maison J. A. Matthewson et Cie vous a-t-il jamais exprimé le désir de voir le prix du sucre fixé par un arrangement ou coalition ? R. Oui, monsieur. C'était M. William Matthewson, le fils du chef de la maison. Deux ou trois semaines avant la mise en opération de l'arrangement, et avant qu'aucune personne pût savoir qu'une semblable ligue deviendrait un fait accompli, M. Matthewson me rencontra un matin au bureau de poste de Montréal. " Lockerby, me dit, quand descendez-vous ? " " Aussitôt que j'aurai mon courrier," répondis-je. " Je vais attendre que vous sortiez," ajouta-t-il, " et je descendrai avec vous." Arrivés sur le trottoir, il me dit : " Allez-vous enfin réussir à arranger cette affaire de sucre ? " " Nous espérons le faire un jour," lui répondis-je. " Si jamais vous réussissez à le faire,—je ne crois pas devoir répéter le jurement dont il se servit, mais il dit : " Si jamais vous le faites, nous voulons en être, et nous entendons le tenir." Lorsque la Corporation de la Puissance s'assembla quelques semaines plus tard à l'hôtel Windsor, on parla de ceux qui probablement accepteraient l'arrangement ou qui s'y opposeraient. Quelqu'un demanda ce qu'allait faire la maison J. A. Matthewson et Cie ; sachant qu'un des membres de la maison désirait un semblable arrangement, j'informai l'assemblée en me servant de ses propres paroles " Que la maison J. A. Matthewson en serait, et qu'elle entendait le tenir."

Par le Président :

Q. M. Matthewson a été examiné, on lui a fait quelques questions auxquelles il a répondu ; il nous a dit qu'il était en faveur d'un arrangement par lequel les marchands s'engageraient à ne pas vendre au-dessous d'un certain prix, mais qu'il refuserait positivement de se joindre à une coalition qui empêcherait toute autre personne que ses membres d'acheter au même prix ? R. M. Matthewson a dit qu'il n'avait exprimé à personne le désir d'entrer dans l'arrangement.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Lorsque Wills a passé chez Matthewson et Cie pour avoir leur signature, vous rappelez-vous quels membres de la maison vous avez rencontrés ? R. Nous avons rencontré MM. William et Simon Matthewson, associés de la maison, et tous deux parurent grandement satisfaits de voir l'arrangement conclu. William Matthewson nous dit en cette occasion : " Il faudra que vous voyiez mon père pour le faire signer, s'il ne s'igne pas, je verrai à ce que l'arrangement soit signé."

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ils ne voulurent pas signer sans le consentement du père ? R. Il nous dit que si le père ne voulait pas consentir, ils le signeraient.

Par M. Fisher :

Q. L'arrangement fut signé, n'est-ce pas ? R. Pas par eux.

M. K. GILLARD (Hamilton), épicier de gros de la maison W. H. Gillard et Cie, Président de la Corporation des Épiciers de gros de Hamilton, London et Brantford, est assermenté :

Par le Président :

Q. Que connaissez-vous de cette affaire ? R. J'ai entendu les témoignages des messieurs qui m'ont précédé. Après l'explication complète du but et du fonctionnement de la corporation que ses membres les plus éminents vous ont donnée ; après que vous avez entendu l'exposé de M. Ince, il est inutile pour moi de parcourir de nouveau le terrain, je me bornerai à corroborer ce que vous a dit M. Ince, le Président de la Corporation de la Puissance, relativement aux profits qu'ont fait les épiciers sur le sucre, et aux dépenses qu'ils ont nécessairement à encourir pour en faire le commerce. Nous sentions, bien entendu, la nécessité d'un arrangement qui nous permettrait de vendre cet article sans perte. Finalement, après de nombreuses assemblées, nous résolûmes de faire un appel au commerce de gros ; vous en connaissez le résultat. Nous nous assurâmes du concours de 85 sur 87 des épiciers de gros du pays. Quant aux spéculateurs d'occasion (jobbers), ce n'est pas le commerce de gros qui s'est opposé à ce que leurs noms fussent mis sur la liste, ce sont les marchands de détail qui, presque en masse, s'y sont opposés, parce qu'ils croyaient injuste que des gens faisant en même temps le commerce de gros et de détail se trouvaient en position d'acheter le sucre à plus bas prix qu'eux ; la chose n'était pas juste. Il est à peine possible de trouver un marchand qui n'approuve pas le principe qui fait la base de cet arrangement. Ils savaient tous que nous vendions le sucre pour rien auparavant, et que notre but qui n'est pas déraisonnable, n'est que d'obtenir ce qu'il faut pour couvrir les frais de manèment de cette marchandise. Je crois que M. Lightbound est le premier qui nous a proposé d'abandonner le commerce du sucre. Ce monsieur, pendant qu'il était à Toronto, m'a dit que, sans un arrangement au moyen duquel il serait possible d'obtenir un profit sur le sucre, il se retirerait de l'arrangement relatif au tabac et même de la corporation. Je dois dire qu'un des motifs qui nous ont porté à faire cet arrangement ou cette ligue du sucre a été la crainte de le voir sortir de la corporation, chose que nous regardions comme très-défavorable. Permettez-moi de vous dire, pour vous montrer quel a été l'effet de l'arrangement relatif au prix du sucre, que je trouve, par l'inspection de mes livres pour quelques années passées, après 1878, que la différence dans la moyenne du profit sur le sucre brut et granulé a été pour cette année (1878) 1.89 par livre. La différence moyenne entre le prix du sucre brut et du sucre granulé était de 1.89 ; et pour l'année 1887, jusque vers 1888 elle était d'environ 1½ centin par lb. ; ce qui prouve que la différence entre le prix de ces sucres était plus forte en 1878 qu'en 1887 et cette année. On a dit que le prix du sucre n'a jamais été aussi élevé et sa qualité aussi pauvre qu'à présent. Je crois que cela a été dit devant vous ici l'autre jour. Je trouve, messieurs, que la moyenne du prix des sucres granulés était de 9 centins en 1878, en 1883 elle était de 9.90, en 1885 de 8.90 et ainsi de suite ; cela montre que les prix aujourd'hui sont de 20 à 35 pour cent plus bas qu'ils étaient alors.

Par le Président :

Q. Quel était le prix moyen en 1878 et en 1885, dites-vous ? R. De 1878 à 1883, 9 centins ; en 1881 il était de 9.90, en 1883 8.90, et à présent il est de 7½ centins ; vous voyez ainsi que le prix du sucre aujourd'hui est de 20 à 35 pour cent moins élevé que dans ces années.

Q. Donnez-nous encore le prix du granulé ? R. En 1878, 9 centins ; en 1881, 9.90 ; en 1883, 8.90 ; en 1885, 6.55 ; en 1887, 6.75 ; en 1888, 7.25. Ensuite, quant à ce qui concerne la qualité des sucres, messieurs, je suis depuis longtemps dans le commerce des épiceries, et je dis que la qualité des sucres fabriqués aujourd'hui, n'est pas inférieure à ce que l'on voyait dans les années passées. Des sucres jaunes de type inférieur sont fabriqués pour satisfaire à la demande pressante qui se fait sentir dans le commerce de gros pour ces sucres. Ils contiennent peut-être trop de sirop, plus qu'ils ne le devraient ; mais je ne vois pas, après tout, qu'ils soient plus mauvais aucunement que ceux qui nous avions autrefois. Je sais qu'avant même qu'il fût question de l'arrangement actuel, nous avions des sucres de qualités inférieures et si denses qu'il était presque impossible de les sortir des barils.

Par M. McKay :

Q. D'où venaient-ils ? R. De chez les mêmes fabricants. Je sais que leur défaut est de contenir trop de sirop, mais ils ne sont pas aussi pâteux.

Par M. Landry :

Q. Quelle est la date de votre organisation, vers quelle année était-ce ? R. J'ai oublié l'année.

Q. C'était vers 1884 ? R. C'est ce que dit M. Wallace.

Q. Mais avant cela, je suppose qu'il existait certains arrangements, tels que ceux qui existent actuellement au sujet du sucre, par exemple, des marinades ou des allumettes. Il y avait des arrangements de vendre à des prix donnés, n'est-ce pas ? C'était l'habitude dans le commerce de gros ? R. Non, il n'y avait pas d'arrangements.

Q. Voulez-vous dire que tout cela ne s'est développé que depuis 1884 ? R. Depuis 1884. Nous n'avons jamais eu d'arrangements semblables avant cela, quoique les marchands dans différentes cités se soient quelquefois concertés pour vendre à certains prix ; mais cela se faisait verbalement.

Q. Ceci était une chose entendue depuis des années ? R. Oui, mais la chose ne pouvait fonctionner ; un arrangement conclu à Hamilton se trouvait impraticable parce que Toronto ne voulait pas y consentir. Voyant que cela ne pouvait réussir, nous nous formâmes d'abord en association, puis celles-ci organisèrent une corporation centrale où les divers griefs étaient présentés et discutés, de manière à pouvoir arriver à une solution satisfaisante.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les commencements de cette organisation datent d'environ 1884 ? R. Oui.

H. W. SEWELL, de Sewell Frères, épiciers et marchands de vins, de Hamilton, est assermenté.

Par le Président :

Q. Êtes-vous commerçant de gros ? R. Non, de détail. Nous faisons aussi ce genre de commerce pour les vins et les liqueurs, seulement.

Q. Vous faites partie de la corporation ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. Appartenez-vous à l'Association des Epiciers de Détail ? R. Non, je n'en suis pas. Je prenais autrefois une part très active à l'Association des Epiciers de Gros, mais ses membres n'ont jamais pu s'accorder, et cette organisation tomba.

Q. L'association entière fut dissoute ? R. Alors ?

Q. Oui ? R. Je vois qu'il s'en est formé une autre depuis, mais je n'en ai pas entendu parler. Je sais cependant qu'il s'en est formé une.

Q. Pourquoi l'association s'est-elle dissoute ? R. Je ne sais. Nous n'avons jamais pu marcher ensemble.

Q. Les épiciers ne pouvaient pas se mettre d'accord ? R. Non.

Par le Président :

Q. Avez-vous quelques renseignements particuliers à présenter au comité, M. Sewell ? R. Rien de particulier ; seulement, je dois dire que je suis satisfait de l'œuvre de la corporation, nous éprouvons moins d'anxiété dans la conduite de nos affaires qu'auparavant, et nous faisons aussi probablement un peu plus de profit.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Sous quel rapport y voyez-vous quelque avantage pour vous ? R. Je pense que la corporation a servi à régler les prix. Le commerce de détail à Hamilton avait beaucoup souffert de l'abaissement des prix, ainsi que dans beaucoup d'autres cités. Avant l'arrangement, nous vendions le sucre au prix coûtant et même au dessous.

Par M. Guillet :

Q. De fait les détaillants n'ont-ils pas eu l'habitude, depuis aussi longtemps que vous pouvez vous rappeler, de vendre le sucre au prix coûtant ? Nous essayons de faire quelque profit sur cet article, mais nous ne pouvons faire que très peu.

Par M. Fisher :

Q. Pourquoi les épiciers de détail vendent-ils du sucre, s'ils sont forcés de le faire à perte ? R. Je ne sais pas. Je ne peux pas vous l'expliquer, mais ils le font.

Q. Cela mérite une explication, parce que la chose me paraît extraordinaire. Je suis prêt à accepter toute explication que vous voudrez bien donner ; des messieurs viennent ici nous dire qu'ils n'aiment pas à faire le commerce à perte, je pense que la raison qui leur fait vendre le sucre au-dessus du prix coûtant et à perte mérite une explication ? R. Je ne puis en donner aucune explication, seulement il est clair qu'on l'a vendu ainsi.

Q. Nous voulons que les messieurs qui nous disent qu'il a été vendu à perte, nous expliquent pourquoi cela se fait ? R. Vendre au-dessous du prix coûtant, c'est souvent un moyen d'attirer les acheteurs.

Q. Les détaillants alors vendent le sucre à perte afin d'écouler certains autres articles ? R. On l'a fait quelquefois pour cette raison, je crois.

Q. Avec l'arrangement actuel on donne du thé avec le sucre, et celui-ci se vend à profit ? R. Avant l'arrangement, le thé était un article qui donnait du profit.

Q. Je vous demande si maintenant, les détaillants peuvent vendre le sucre à profit ? R. Ils le peuvent.

(Par M. Bain Wentworth) :

Q. C'est un article de l'arrangement que de ne pas abaisser les prix, n'est ce pas ? R. Etant dans le commerce de détail, l'arrangement ne me lie en rien.

Q. Les épiciers en gros ne vous imposent aucune restriction ? R. Aucune, absolument.

Q. Vous êtes libre de vendre comme bon vous semble ? R. Oui.

(Par M. McKay) :

Q. L'intention, je suppose, M. Sewell, était de laisser croire au consommateur qu'il pouvait avoir ce dont il avait besoin à bon marché ; le détaillant faisait cela pour lui donner à penser que le prix du reste de ses marchandises était aussi bas que celui du sucre ? R. Je le suppose.

Q. Exactement comme un détaillant convaincrail un cultivateur qu'il vend ses marchandises à plus bas prix qu'un autre en lui donnant une livre de sucre en plus, lorsqu'il en achète pour une piastre.

(Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Pour revenir à l'arrangement entre les marchands de gros et le marchand de détail, vous dites qu'il a eu pour effet de faire cesser ces tentatives de réduction du prix du sucre, qu'il a mis fin à cette habitude de vendre à trop bas prix ? R. Oui.

Q. Et il a aussi établi un prix uniforme auquel vous achetez le sucre ? R. Oui, absolument.

Q. Sauf la différence que l'on vous fait si la quantité achetée est grande ou petite ? R. Oui.

Q. Et vous croyez que c'est pour cette raison que le détaillant a cessé de vendre à perte ou sans profit ? R. Je le crois.

(Par le Président) :

Q. Vous faites plus de profit qu'auparavant ? R. Nous faisons maintenant à peu près $\frac{1}{2}$ centin.

(Par M. Fisher) :

Q. Vous avez dit qu'autrefois on vendait le sucre pour faire l'écoulement d'autres marchandises. Vendez-vous moins d'autres articles maintenant par suite de cet arrangement ? R. Non.

Q. Pensez-vous que ce changement dans les arrangements pour la vente du sucre n'a pas nui à la vente des autres articles que vous tenez ? R. Je ne le pense pas.

(Par le Président) :

Q. Combien vendez-vous le sucre granulé ? R. Douze livres pour une piastre.

Q. Quel est le plus haut prix que vous avez payé pour le sucre ? R. $7\frac{1}{2}$ centins.

Q. Et vous vendiez 12 livres pour une piastre ? R. Oui.

Q. Faisiez-vous un très-bon profit ? R. J'ai vendu d'autres articles avec le sucre. J'ai parcouru mes livres avant de venir ici et j'ai trouvé qu'en 1886, le prix du sucre était de $6\frac{1}{2}$ à 7 centins, et en 1887, de $6\frac{1}{10}$ à $7\frac{1}{4}$ centins. Je crois que l'arrangement a contribué à arrêter l'habitude de gêner les prix. Je sais qu'avant cela vous pouviez

à peine prendre une gazette sans voir quelque avertissement offrant 14 ou 15 livres de sucre pour une piastre. C'est ainsi que l'on gâtait les prix.

Q. Comment cela a-t-il pu faire beaucoup de différence ? R. Depuis lors, je n'ai pas connaissance qu'on ait ainsi abaissé les prix.

Q. Mais il n'existait que parmi les épiciers de gros et ne liait pas les détaillants ? R. Un épicier peut acheter d'autres marchandises à meilleure composition qu'un autre. En obtenant un avantage de $\frac{1}{2}$ centin, il pouvait baisser les prix.

Q. Mais maintenant, si les prix montent lorsqu'un homme a en mains un approvisionnement considérable, ne pourrait-il pas encore le faire ? R. Il a parfaitement le droit de vendre au prix qui lui convient.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Et où les choses en sont-elles, M. Sewell, pour les autres articles dont il a été question ici ? R. Nous faisons peu d'affaires en fait de tabac. Notre commerce de liqueurs est très considérable.

Q. Le tabac ne compte que pour peu de chose dans vos affaires ? R. Oui.

Q. Et qu'avez-vous remarqué quant au commerce des liqueurs ? R. Nous n'avons rien à faire avec aucune ligue.

Q. On ne vous a jamais demandé d'en faire partie ? R. Non.

Q. Et quant aux marinades, aux biscuits, etc. ? R. Nous avons importé des marinades de Crosse et Blackwell, et nous les vendons au même prix que les épiciers. Quelquefois nous faisons un peu de commerce de gros, et je les ai vendues à moins de $3\frac{1}{2}$.

Q. Les fabricants s'attendent à ce que vous ne les vendiez pas à moins que leurs prix de gros ? R. Non.

Q. Y êtes-vous tenu ? R. Je ne le suis pas.

Q. C'est simplement une entente ? R. Oui.

Q. Quelles sont les conditions à l'égard des biscuits ? R. Je ne connais pas d'arrangement quant à cet article.

Q. Vous achetez comme vous l'entendez ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Mais il y a une liste de prix uniforme ? R. Les fabricants nous envoient une liste de prix. Si la farine monte ou descend, le prix des biscuits change.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous remarquez que les prix des plus grandes fabriques de biscuits sont uniformes pour certaines qualités ? R. Il y a des prix réguliers, mais j'ignore s'il existe aucune ligue entre elles.

Q. Mais leurs prix sont uniformes ? R. Je ne dis pas cela.

Q. Mais pour certaines qualités ? R. Pas que je sache.

Par M. Guillet :

Q. Recevez-vous des listes de prix de quelques fabriques ? R. Je sais que les prix des fabricants dont nous achetons sont plus élevés que ceux de tous les autres.

Q. Vous savez qu'ils sont plus élevés, donc vous devez avoir vu ceux des autres ? R. J'ai vu les prix d'autres maisons. J'achète de celle-là parce que ses biscuits sont de meilleure qualité.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous pouvez payer un peu plus vu la qualité de ses articles ? R. Oui.

EDGAR A. WILLS, secrétaire de la Corporation de la Puissance est assermenté.

Par le Président :

Q. Nous aimerions à entendre quelque chose de l'histoire de cet arrangement concernant le sucre, d'après les registres que vous avez ici avec vous. Vous avez les minutes des procédés de la corporation ? R. Oui.

Q. Nous allons prendre la question du sucre d'abord. Pouvez-vous nous donner les minutes relatives au sucre ? R. Les minutes du 20 novembre, 1885, disent qu'à une assemblée tenue à Toronto, la question du sucre granulé fut soulevée. " Discussion complète de la proposition qu'il est désirable de fixer un profit maximum, sans arriver à une conclusion."

Q. Ceci a rapport au sucre granulé ? R. Oui. A Kingston, le 30 avril 1886, " M. Fenwick, de Kingston, demande si, comme corps, on a pris quelque mesure relativement au sucre et le président explique complètement la question ; après une conversation générale et une explication de M. Lockerby, de Montréal, sur le fonctionnement de la ligue existant dans la cité de Boston et les Etats de la Nouvelle-Angleterre, il est convenu que la question sera considérée de nouveau à la séance de l'après-midi." A la séance de l'après-midi de la même assemblée, la question du sucre granulé fut de nouveau considérée, et il fut proposé, secondé et adopté : " Que cette assemblée désire affirmer le principe que les sucres ne devraient pas être vendus au prix coûtant ou presque au prix coûtant comme ils le sont à présent, et insister pour que les épiciers de gros de Montréal, de Kingston et de l'Ouest prennent immédiatement des arrangements de nature à faire que les sucres en lots de moins de 50 barils puissent se vendre à une avance minima et uniforme de, disons $\frac{3}{4}$ centin sur les prix des raffineurs de Montréal par charge de wagon de chemin de fer, et qu'une copie de cette résolution soit envoyée à chacune des corporations afin de leur permettre d'exprimer leur opinion sur icelle dans le plus bref délai possible. A une assemblée tenue dans la cité de Toronto, le 1er mars 1887, le président " après avoir fait allusion en peu de mots au document préliminaire envoyé aux différents secrétaires relativement à la question du sucre et à l'opportunité de prendre de promptes mesures afin de remédier aux maux qu'entraîne la vente des sucres, déclare l'assemblée ouverte régulièrement pour la dépêche des affaires."

" Le secrétaire Lockerby, de la corporation de Montréal, présente le document relatif au sucre signé de tous les commerçants de Montréal, excepté deux.

" Le secrétaire Wills, de la corporation de Toronto, document signé de tous les membres du commerce en cette cité, sauf un.

" Le président Gillard, des corporations de Hamilton, London et Brantford, explique l'absence du document, promettant de le faire signer et de l'envoyer au secrétaire. Il annonce que tous signeront à Hamilton ainsi qu'à Brantford.

" M. Cleghorn se charge d'obtenir les signatures à London.

" M. Sutherland croit que les marchands de Kingston signeront tous.

" M. Kelso croit que les membres de sa maison signeront.

" Le président rapporte qu'il a vu les raffineurs. Il est persuadé qu'ils donneront une support cordial.

" M. Childs et M. Hébert rendent compte des entrevues qu'ils ont eues avec M. Drummond.

M. Hébert l'a vu le dernier et il est probablement convaincu que le commerce peut compter sur la coopération active des raffineurs.

" M. Lockerby a vu M. Harris, de la raffinerie de Moncton ; elle agira d'accord avec la corporation. Il croit pouvoir dire la même chose de celle de Halifax.

" M. Bristol, de Hamilton, attire l'attention de l'assemblée sur le fait que déjà 87 pour cent des épiciers de gros ont signé le document.

Le Président.—Le document dont il est ici question est le même que celui qui a été passé au comité comme preuve justificative.

" Assemblée ajournée, mercredi, le 2 mars, 1887, à Toronto. Que doit-on demander des raffineurs ?

" Après discussion de la question sous toutes ses faces importantes, il est décidé que les points suivants sont également raisonnables dans l'intérêt des fabricants et du commerce :

" 1. Consentiriez-vous à fournir des listes de prix tous les samedis, tel que mentionné dans le pacte ?

" 2. Si, après avoir sollicité des membres du commerce, il en est quelques-uns qui refusent de se joindre à l'union, emploieriez-vous votre influence soit en les voyant personnellement soit autrement si vous le jugez plus convenable, pour les induire à le faire ?

" 3. Dans le cas où ils résisteraient et que le nombre en serait peu considérable, consentiriez-vous à ne pas leur vendre de marchandises, ou s'ils achetaient de vous, à leur faire payer les prix indiqués par la corporation ou l'union ?

" 4. Lorsque vous vendrez aux épiciers en détail ou aux autres personnes ne faisant pas partie de cette union, consentirez-vous à ne pas vendre à plus bas prix et à meilleurs termes que ne le ferait l'association ?

" Il est convenu, en réponse à une question soulevée par un des délégués, qu'aucun arrangement que le commerce a pris ou pourra prendre ne s'appliquera qu'aux provinces d'Ontario et de Québec.

" Assemblée générale, à Montréal, le 20 avril 1887.

" M. Childs fait rapport du résultat de plusieurs entrevues que le comité de Montréal a eues avec M.M. Drummond et Elmenhorst. La principale difficulté paraît venir de M. Elmenhorst. Après une longue discussion des points à gagner auprès des raffineurs, M.M. Ince et Childs sont chargés de porter la parole à l'assemblée des raffineurs qui doit avoir lieu à 2.30 p.m.

" Séance de l'après-midi, même date, même lieu.

" Présents : M.M. Drummond, Elmenhorst et Harris. Le télégramme suivant de la raffinerie de sucre de Halifax est lu par le secrétaire : ' Halifax, N.-E., 15 avril 1887. Nous sommes prêts à nous joindre aux autres raffineries dans tout arrangement équitable qui pourra être conclu. Impossible d'être à Montréal le 20.—Raffinerie.

" M. Ince, après avoir remercié les raffineurs de l'occasion qu'ils offraient au commerce de les rencontrer, discute les diverses objections soulevées par les raffineurs soit par lettres soit en conversation avec les membres de la corporation.

" M.M. Childs et Gillard ayant parlé et M.M. Drummond et Elmenhorst leur ayant répondu, les raffineurs se retirent à 5.15 pour se consulter. A 5.45, ils reviennent et annoncent à l'assemblée que si l'arrangement est signé par la grande majorité de leurs pratiques, ils sont prêts à imposer sur tous ceux qui ne l'auront pas signé, une avance de $\frac{1}{2}$ de centin par livre sur tout sucre spécifié dans le dit arrangement (ne comprenant pas le fret maintenant) au dessus des prix qu'ils donneront de temps à autre aux représentants autorisés de la corporation; les raffineurs devant être fournis d'une liste de signatures, et aussi notifiés promptement dans le cas où quelque nom serait rayé de la liste ou qu'il y serait ajouté.

" M. Drummond dit qu'il verrait personnellement M. F. Smith, et M. Elmenhorst s'engage à voir M. Smith ainsi que M. Lightbound; tous deux promettent de s'efforcer d'obtenir leur signature à l'arrangement.

" Assemblée générale ajournée, Montréal, 30 juin, 1887.

" Le président présente la résolution suivante qu'il dit avoir été passée unanimement à la séance de l'association dans la matinée. Il annonce qu'il a peu de chose à dire, que les raffineurs sont parfaitement au fait des ennuis auxquels le commerce a été soumis par la conduite des deux maisons à Montréal qui ont refusé de signer l'arrangement, et que, suivant lui, on ne devait pas hésiter à l'adopter.

" Proposé par _____, secondé par _____, que les raffineurs soient requis de refuser de vendre des sucres blancs aux personnes qui n'ont pas signé l'arrangement relatif au sucre.

" Après discussion de la résolution par le président et plusieurs des délégués, M. Drummond dit qu'il croit la résolution assez spécifique, mais c'est une proposition qui le prend à l'improviste: il était sous l'impression, après avoir conversé avec les membres de l'association de Montréal, que le but de l'assemblée était de demander aux raffineurs de faire une nouvelle avance, il désire prendre avis au sujet de ce revirement."

Par M. Fisher :

Q. Une autre résolution a été discutée dans la matinée du même jour, je crois qu'elle devait être présentée au comité.

Le témoin lit:—" M.M. Kinlock & Tees disent qu'ils ont eu des entrevues avec M.M. Lightbound, Ralston et Cie et M.M. Matthewson et Cie, et que ces deux maisons refusent positivement de se joindre à l'union. M. Fenwick, au nom de la corporation de Kingston, entre un énergique protesté contre la permission accordée à un nombre aussi considérable des épiciers de détail dans la juridiction de la corporation de Kingston de signer l'arrangement. Le président rappelle à l'assemblée que per-

sonne n'est admis à signer l'arrangement si son nom n'a pas été soumis à la corporation par un des raffineurs."

La lecture de cette minute n'est pas suffisante, en voici l'explication; les raffineurs avaient sur leurs listes certaines pratiques qui n'étaient pas membres de la corporation, des gens à qui ils avaient vendu leur marchandise depuis de longues années, et ils pensaient que ces pratiques ne devaient pas être renvoyées sans explications. Lors de la signature du premier arrangement, ces personnes restèrent sur la liste. Les raffineurs donnèrent chacun une liste de leurs pratiques, et aucune objection ne fut faite. Le témoin continue à lire:—

"M. Fenwick parle longuement des griefs dont souffre la corporation qu'il représente.

"L'opinion générale est qu'il ne convient pas à présent que la corporation prenne aucune mesure dans cette direction. Son premier devoir est de décider quelles sont les résolutions à soumettre aux raffineurs dans l'après-midi.

"Le président a vu M. Drummond qui paraît disposé à recevoir favorablement l'idée d'une augmentation dans l'avance à imposer à ceux qui ne sont pas dans l'union.

"Après une longue discussion, le président demande une résolution, et la suivante est présentée:—

"Proposé par _____, et secondé par _____ que les raffineurs soient requis de refuser de vendre des sucres blancs aux personnes qui n'ont pas signé l'arrangement relatif au sucre. Adoptée unanimement."

Par M. Landry:

Q. Cela veut dire entre la corporation et ses pratiques? R. Non, cela s'applique aux raffineurs et aux gens en dehors de l'arrangement.

Le témoin continue à lire:—"D'abord les délégués de Montréal étaient disposés en faveur d'une résolution tendant à faire élever l'avance de $\frac{1}{4}$ de centin à un demi-centin, mais finalement après que les délégués de l'ouest eurent été entendus, la résolution est adoptée à l'unanimité."

Par M. Fisher:

Q. C'est tout? R. La phrase suivante précède ce que je viens de lire: "ceci est plus amplement expliqué par plusieurs des délégués." (c'est le revirement en question.

"M. Drummond fait remarquer que demander aux raffineurs de refuser absolument de vendre est une affaire sérieuse. Plusieurs délégués combattent cette opinion en disant que plusieurs gros fabricants d'autres articles avaient adopté ce plan (c'est-à-dire, consenti à ne pas exercer leur liberté de vendre à qui leur plaît). M. Elmenhorst, de la raffinerie du St. Laurent, dans le cours de ses remarques, dit que l'avance d'un demi-centin n'est pas suffisante, et suggère que la résolution soit amendée de manière que les fabricants puissent vendre aux personnes en dehors de l'arrangement à une avance de $\frac{1}{4}$ de centin pourvu qu'elles s'engagent à ne pas revendre à une avance moindre que celle prescrite par l'arrangement de la corporation.

Par M. Fisher:

Q. Ceci me paraît être une contradiction. M. Elmenhorst dit qu'un demi-centin ne suffit pas et suggère ensuite de vendre à un quart de centin. Comment expliquez-vous cela? R. A condition que ces personnes prissent un engagement avec les raffineurs.

Q. Dans le premier cas c'était sans cette condition? R. Oui.

Le témoin continue à lire:—"Plusieurs des délégués protestent immédiatement contre un tel arrangement. Tout ce que le commerce demandait c'était que les trois maisons nommées fussent placées sur le même pied que les signataires de l'arrangement. M. Elmenhorst se plaint de nouveau de la quantité de sucre brut importée surtout par les marchands de l'ouest.

"Après deux heures de discussion, M. Drummond dit qu'il aimerait beaucoup mieux que la résolution fût présentée sous une autre forme, mais que si, après nouvelle consultation, les délégués ne pouvaient s'entendre sur un amendement à cette résolution, il était prêt à donner son consentement aux conditions de la résolution, au nom de la Cie de Raffinage du sucre du Canada; et M. Drummond fait remarquer

qu'une des maisons qui refuse de se joindre à l'arrangement est une pratique de sa raffinerie depuis plus de 30 ans.

"La décision de M. Drummond est reçue avec une satisfaction très marquée. Le président remercie M. Drummond pour la bienveillance dont il a fait preuve en recevant ainsi la demande du commerce, et ce monsieur se retire.

"Le président fait alors demander M. Elmenhorst. Le président de la raffinerie du St.-Laurent refuse positivement d'accepter la résolution de la corporation, et dit qu'il ne refusera pas de vendre, mais que le commerce peut être assuré qu'il emploiera toute son influence, qui n'est pas sans importance, pour gagner les récalcitrants; il assure de nouveau les délégués qu'ils peuvent compter sur sa détermination de protéger les intérêts du commerce.

"En réponse à la question: Si Lightbound, Ralston et Cie, après que vous aurez employé votre influence auprès d'eux, persistent dans leur détermination, refuserez-vous de leur vendre du sucre? M. Elmenhorst dit: Je ne refuserai de vendre à nulle personne qui ne signera pas, mais je suis avec vous? Pendant la discussion, M. Elmenhorst exprime l'opinion qu'une avance d'un demi-centin n'est pas suffisante pour la protection du commerce.

Par le Président:

Q. Pourquoi pas un centin? R. M. le Président avez-vous objection à ce que ces livres restent dans les mains du président du comité?

M. Ince.—Aucune.

Le Président.—Il y a une autre résolution dans vos registres: "Attendu que la résolution adoptée à l'assemblée de la Corporation de la Puissance, ce matin, ne rencontre pas l'approbation de tous les raffineurs, qu'il soit résolu que les raffineurs seront requis d'augmenter l'avance à payer par les personnes qui n'ont pas signé l'arrangement à un centin par livre." Cette résolution a été adoptée.

Le témoin.—Si vous triez ces résolutions, il est de mon devoir de vous dire que ceux qui les ont présentées sont tous des marchands de l'ouest qui ont sérieusement souffert de la conduite de MM. Lightbound, Ralston et Cie en gâtant les prix. Je désire vous montrer ce qui a donné lieu à une telle résolution, et comment MM. Lightbound, Ralston et Cie ont causé le sacrifice en masse de cet article de commerce.

Par M. Fisher:

Q. Je vois qu'un de ces extraits dit que d'autres fabricants ont fait la même chose, c'est-à-dire, qu'ils ont refusé de vendre à ceux qui ne faisaient pas partie de la corporation, si j'ai bien compris, ou qui n'étaient pas membres de la même ligue, pouvez-vous nous dire quels sont ces fabricants? R. Je ne puis rien vous dire que ce qui est consigné dans ce registre.

Q. Je veux dire d'après vos informations et votre connaissance de ces choses, non pas d'après vos minutes? R. Je ne puis vous donner aucune information.

Par le Président:

Q. "Que le minimum de l'avance sur le tabac soit augmenté de trois centins à quatre centins par livre, et qu'un nouveau document soit immédiatement préparé par le président et transmis aux divers secrétaires pour être signé, et qu'il est entendu que ce nouvel arrangement ne sera mis à exécution que lorsqu'il aura été complété?" R. Je ne suis pas prêt à donner le nom d'aucun fabricant. Je suis d'opinion qu'il n'y a pas un petit nombre de fabricants.

Q. Je ne vous demande pas les noms individuels de fabricants particuliers, je vous demande si, personnellement, vous savez qu'il y a certaines classes de fabricants, tels que les fabricants de tabac ou d'amidon, par exemple, ou de tout autre article, parmi lesquels il existe quelque arrangement semblable à celui dont il est question en ce moment? R. Je n'en connais aucun qui ait quelque arrangement, mais je sais qu'il y a en Canada des fabricants assez indépendants pour choisir ceux à qui ils vendent leurs produits. Je sais qu'il y a de nombreux fabricants.

Q. Pouvez-vous citer quelque cas? R. Je ne puis citer de noms; il ne m'appartient pas de le faire.

Q. Mais si je vous comprends, vous dites qu'il y a de tels fabricants? R. Je dis que je crois qu'il y en a.

Q. Vous dites que certains fabricants sont assez indépendants pour vendre à qui leur plaît, c'est ce que nous voudrions savoir ; nous voudrions savoir s'il y a des gens assez indépendants pour ne pas entrer dans une coalition ? R. Je parle des fabricants individuellement.

Par M. Fisher :

Q. Vous dites qu'il y a des fabricants qui imposent individuellement leurs volontés à leurs pratiques ? R. Oui, et qui exigent que les articles qu'ils produisent soient vendus à un certain prix, et ils doivent être écoulés à ce prix.

Q. Connaissez-vous quelque groupe de fabricants qui s'arrangent entre eux dans un tel but ? R. Je pense qu'il serait mieux d'interroger les fabricants eux-mêmes sur cette question.

Q. Je vous demande une question directe, je veux une réponse, connaissez-vous de tels fabricants ? R. Je n'en connais pas ; je ne puis vous répondre d'aucune autre façon.

Par M. Landry :

Q. S'ils sont assez indépendants pour faire ce que vous dites, ce doit être parce qu'ils ont entre eux quelque arrangement. Un fabricant agissant seul ne pourrait être assez indépendant pour cela ; il faut qu'il agisse de concert avec d'autres ? R. Pourquoi ne pourrait-il pas l'être assez ?

Q. Si je fabriquais du savon vous pourriez acheter d'autre savon dans la cité ? R. Oui, à condition de ne pas le vendre au-dessous d'un certain prix.

Q. Si d'autres fabricants des mêmes articles agissaient de même, l'indépendance n'existerait plus.

Par M. Fisher :

Q. Ceci n'est qu'un cas individuel ? R. Oui.

Q. Ceci ne se fait que par un arrangement entre les fabricants individuellement ? R. Oui.

Q. Et vous savez cela ? R. Oui ; je le crois.

Par M. Landry :

Q. Savez-vous si cette indépendance individuelle est mise en pratique ? R. Je crois qu'elle l'a été.

Par M. Fisher :

Q. Êtes-vous en relation officielle avec aucune autre association que celle des épiciers de gros ? R. Avec les commerçants en gros de montres canadiennes, je suis leur secrétaire.

Q. Et d'autres associations encore ? R. Oui, un bon nombre.

Q. Connaissez-vous quelque arrangement parmi les banquiers ou corporations relativement au taux auquel ils fournissent de l'argent aux particuliers ? R. Non, je n'en connais aucun.

Q. Il n'y en a pas ? R. Il n'y en a pas.

Q. Êtes-vous certain qu'il n'y en a pas ? R. Je sais qu'il n'y en a pas.

Par M. Landry :

Q. Est-ce simplement par pure coïncidence qu'ils ont l'habitude de demander le même escompte ? R. Oui.

Q. C'est une coïncidence qui est assez générale, n'est-ce pas ? Il y a très peu d'exceptions parmi les banquiers. Ils exigent généralement le même escompte ? R. C'est une question trop profonde pour moi. Je n'ai jamais eu occasion de m'adresser aux banquiers moi-même.

Q. Vous savez qu'il n'existe pas d'arrangement entre eux ? Vous devez avoir acquis certaine connaissance à ce sujet ? R. Il n'y a pas d'arrangement parmi les banquiers qui forment une section de la Chambre de Commerce.

Par M. Fisher :

Q. Vous êtes secrétaire de la section des Minotiers de Gros, existe-t-il quelque arrangement quant à leurs prix et à leurs ventes ? R. Ils n'ont aucun arrangement quant aux prix ou aux ventes ; ils ne désirent rien autre chose qu'obtenir un tarif de fret aussi bas que possible.

Q. C'est le seul but de leur association ? R. Je ne sache pas que ce soit là le but de l'association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. L'Association relative à la Farine d'Avoine vous a mis ses affaires entre les mains ? R. Non.

Q. C'est le siège principal de l'organisation ? R. Je l'ignore.

Q. Est-elle affiliée à la Chambre de Commerce ? R. Non.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous quelque chose à faire avec l'Association des Assureurs ? R. Non.

M. B. CLAY.—Épicier de détail, de Galt, est assermenté.

Par le Président :

Q. Vous avez entendu les témoignages donnés aujourd'hui ? R. Oui, je pourrais répéter ce qu'a dit M. Gillard quant à ce qui concerne la vente du sucre, mais vivant à la campagne, je puis obtenir un peu plus de profit. Les épiciers de détail dans les cités ont plus de chances, bien entendu, et sont plus à même que nous de se tenir au courant des choses, et de savoir comment vont les sucres. Cependant nous voyons souvent des commis voyageurs chez nous, et dès que nous en rencontrons un, nous lui demandons combien vaut le sucre granulé." C'est toujours notre première question. On me l'a fait 5 ou 6 centins de moins que je ne l'avais payé. C'était après que j'avais acheté et cela m'a mécontenté. Le 10 mars de l'an dernier, nous avions quatre voyageurs en épicerie dans notre ville. L'un d'eux me demanda 6½, un second me le fit 6.20, et enfin, après que j'eus acheté à 6.10 un autre voyageur me le cota à 6, à prendre 20 barils de granulé. Ceci est démoralisant pour l'épicier de gros comme pour le détaillant. Je fis 50 centins par baril, mais je ne pus diviser en 18 paquets, de \$1 ou 32 paquets de 50 centins et en donner le bénéfice au public.

Q. Vous avez fait \$9 sur la transaction ? R. Oui.

Q. Vous n'aimez pas cela ? R. Non ; cela démoralise le commerce et me met à même de vendre moins cher que mon voisin. Ensuite il y a une autre chose très-importante, nous ne savons pas si nous payons trop ou trop peu à la campagne. Quelquefois j'ai acheté et j'en ai eu du chagrin, quoique je n'aie pas crié ; mais cela est ennuyeux ; c'est pourquoi j'approuve tout ce que M. Gillard vous a dit. Nous étions absolument dans la même position à l'égard du tabac avant que le prix fût fixé.

Q. Vous seriez satisfait s'il en était ainsi pour toutes les épicerie que vous achetez, si le prix en était fixé ? R. Bien, je ne pense pas que j'irais aussi loin que cela.

Q. Pourquoi pas, si la chose est bonne ? R. Oui, cela pourrait être une bonne chose. J'ai été dans les affaires depuis près de 36 ans, et c'est le même ennui que j'ai toujours éprouvé dans toute ma carrière d'épicier.

Q. Avez-vous fait un peu plus de profit cette année sur le sucre ? R. Je dis positivement, non, parce que 50 centins par baril ne vaut pas une augmentation quand il faut diviser des lots de \$18 ou \$36 en paquets de vingt-cinq centins.

Q. Vous en avez profité vous-même ? R. Décidément, je m'objecte à ce que le prix soit uniforme, je ne suis pas prêt à dire quel profit le marchand de gros devrait faire sur le sucre. Je crois véritablement que les raffineurs ne pourraient pas en faire la distribution. Ils éprouveraient de la difficulté à le faire sortir de Montréal. La question est de savoir si le commerce de gros devrait faire aucun profit ou non.

Q. Vous vous intéressiez aux intérêts du commerce de gros ? R. Je considère la question au point de vue du commerce, de l'équité et de l'honnêteté. Je crois à ce système. Le fait est que j'ai acheté les sucres dont je vous ai parlé le matin, et que j'aurais dû les acheter dans l'après-midi à 5 centins de moins.

Par M. Guillet :

Q. Croyez-vous que la compétition est légitime ? R. Je le crois.

Q. Cela n'était pas malhonnête ? R. Dans ce cas, je ne sais si la chose était honnête ou non.

Q. Avez-vous assez bien réussi dans vos affaires ? R. Quelquefois oui et quelquefois non. J'admets que j'ai été malheureux en affaires, mais à présent, je réussis à peu près aussi bien que la plupart des épiciers de détail.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je ne comprends pas comment vous avez souffert lorsque vous avez acheté ce sucre à \$6.10 ? R. Cela peut mettre de l'argent dans ma poche, mais ces choses ont une influence démoralisante.

Par M. McKay :

Q. Quelques autres marchands qui ont accepté la première offre de \$6.25 ont dû souffrir en vous faisant compétition ? R. Je sais qu'il a été vendu du sucre ce matin-là dans la ville où je réside à \$6.25.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Dans ce cas il devait arriver de deux choses l'une : Ou vous deviez vendre à plus bas prix et faire le même profit, ou les autres devaient vendre au même prix et faire un moindre profit ? R. Ce système pour l'achat du sucre est à peu près passé.

Q. Je parle de ce cas particulier, y avez-vous gagné ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Où avez-vous acheté ce sucre ? R. A Toronto ; j'ai vu ce matin-là dans mon épicerie un commis voyageur de Hamilton et de Toronto.

Q. Savez-vous, personnellement, si l'homme qui vous a vendu son sucre à \$6.10 ne faisait pas un profit ? R. Au meilleur de ma connaissance, on ne pouvait l'avoir de la raffinerie à ce prix-là.

Q. Savez-vous combien il avait été payé ? R. Je ne saurais le dire.

Q. Comment pouvez-vous être sûr de ce que vous dites ? R. J'ai une liste des achats faits par Robertson, de Montreal, ces jours là même.

Q. Elle montre probablement que le sucre pouvait être délivré à 6.10 avec profit ? R. Je crois qu'à ces dates, il ne pouvait être mis sur le marché à Toronto à moins d'environ 6.17.

Q. Savez-vous quel escompte ont les marchands de gros ? R. Je l'ai entendu dire.

Q. Qu'avaient-ils ? R. 2½ pour cent, je pense.

Q. Quel escompte aviez-vous ? R. 1½ pour cent à 15 jours. J'ai de bonnes raisons de croire, d'après ce que j'ai entendu dire depuis, que ce sucre coûtait à cette maison ce jour-là 6.17, et qu'ell a réellement perdu 7 centins par 100 livres.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Comment cela a-t-il affecté votre commerce ? R. Pas du tout, sauf en ce qui concerne le système d'avoir un prix fixe pour le sucre. J'approuve le principe de ce système.

Q. Nous vous examinons quant à la manière dont ce système affecte votre commerce. Nous ne vous demandons pas d'informations relativement au commerce de gros ? R. Bien, l'effet sur le commerce est celui-ci : si j'achète 15 barils de sucre, et si mon voisin en achète aussi 15 barils, comme je suis certain qu'il ne peut l'avoir à meilleur marché que moi, s'il le vend à plus bas prix, je sais que quelque chose va mal quelque part.

Par le Président :

Q. Il peut acheter à plus bas prix ou payer plus cher que vous, la seule chose est que vous ne pouvez acheter le même jour qu'au même prix ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Où il peut faire de plus grosses affaires que vous ? R. Oui, bien entendu ; à la campagne, cependant, personne n'achète plus de 15 barils à la fois. J'ai acheté beaucoup de sucre par charge de wagon de chemin de fer il y a trois ou quatre ans ; mais lorsque j'achète à 6.10 et qu'un autre marchand paie 6.25, c'est alors que la différence se fait sentir.

Q. Vous vous plaignez de cela ? R. Je ne m'en plains pas. Je dis simplement que je suis satisfait d'un système qui nous permet à tous d'avoir une marchandise comme celle-là au même prix, de sorte que nous n'éprouvons plus le malaise que nous causait auparavant l'idée que chacun payait son sucre moins cher que nous.

Par M. Guillet :

Q. Ne serait-ce pas une bonne chose si les épiciers de détail s'arrangeaient pour régler les prix ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous auriez un profit uniforme et pas de compétition si cela se faisait ?
R. Oui, s'il était fixé. Le détaillant perd beaucoup sur la vente du sucre.

Q. Dans votre expérience comme épicier, vous avez toujours vu les prix gâtés de cette manière ? R. Oui.

Q. Pouvez-vous expliquer pourquoi les commerçants continuent à vendre le sucre à ces prix ruineux ? R. Je ne puis vous dire pourquoi. Je sais seulement que cela se fait.

Q. Vous ne savez pas pourquoi vous l'avez fait vous-même ? R. Je puis vous en donner une explication. Par exemple, quand un homme ouvre un magasin dans un endroit, la première chose qu'il fait, c'est de donner une livre de sucre par-dessus le marché, et ensuite il faut faire quelque chose de ce genre.

Q. Il est de fait que vous ne pouvez faire le commerce des épiceries sans tenir du sucre ? R. Nous ne le pouvons pas, monsieur, il faut en avoir.

CHAMBRE DES COMMUNES, mercredi, 28 mars, 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble à 11.15.

En l'absence du Président, M. Guillet est au fauteuil.

PATRICK BASKERVILLE, de la maison Baskerville Frères, est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation ? R. Epicier.

Q. Vous êtes membre de la ligne des Épiciers ? R. Nous l'avons été pendant quelque temps, mais nous ne le sommes plus.

Q. Votre nom a été rayé de la liste ? R. Oui.

Q. Comment en avez-vous été informé ? R. Je pense que nous n'en avons pas été notifiés.

Q. Faites-vous le commerce de gros ? R. Oui.

Q. Vous faites le commerce de détail en même temps ? R. Non, nous abandonnons le commerce de détail.

Q. Conduisez-vous votre commerce de détail et de gros ensemble dans le même établissement ? R. Oui, en partie ; nous tenions notre bureau dans l'établissement que nous avions pour le détail où nous avons tenu nos livres pendant les cinq ou six dernières années.

Q. Vous faisiez surtout le commerce de gros ? R. Oui, principalement.

Q. Vos affaires ont-elles souffert par suite de la privation de droit d'acheter le sucre à la raffinerie ? Q. Oui, cela nous a fait tort, nous ne pouvions continuer notre commerce de gros sans avoir du sucre.

Q. Avez-vous écrit aux raffineurs et essayé d'avoir le sucre au prix de la raffinerie depuis ? R. Oui.

Q. Avec quel résultat ? R. Je ne sais si c'est par lettre ou par une conversation que j'ai eue avec le secrétaire de la raffinerie que j'ai demandé des explications ; on nous a dit que nous ne pouvions avoir de sucre parce que notre nom était rayé de la liste. Il paraît que nous appartenons à la Corporation de Kingston. J'étais absent d'Ottawa alors. C'était un associé de la maison qui avait signé l'arrangement. Il pensait qu'il avait pour objet de maintenir des prix uniformes, qu'il n'y aurait ni rabais de prix, ni déception. Les prix de plusieurs articles avait été sérieusement abaissés, et il était sous l'impression que cet arrangement leur donnerait plus de stabilité, et que sous ce rapport, il nous serait avantageux. Je croyais que les marchands de gros et de détail en profiteraient et, que les consommateurs en souffriraient peu, si les marchands se bornaient à un profit légitime ; mais je vois que l'on découvre aujourd'hui beaucoup de choses qui prouvent que la coalition peut faire beaucoup de mal si elle le désire ; si elle voulait agir justement, je pense qu'aucun mal ne pourrait en résulter.

Par M. Boyle :

Q. Quel dommage peut-elle faire, pensez-vous ? R. Elle peut fixer un profit trop élevé ; ses membres s'unissent pour faire trop de profit sur le consommateur.

Par le Président :

Q. C'est-à-dire que le nombre de ceux qui font le commerce de gros augmenterait considérablement parce que les affaires deviendraient profitables, et plus il en aurait, plus il faudrait de profit ? R. Avec l'aide des raffineurs, les membres de la coalition pourraient mettre le profit aussi haut qu'ils le jugeraient convenable, mais je n'ai jamais pensé qu'ils eussent cette intention et je suis encore de même avis aujourd'hui.

Par M. Fisher :

Q. Vous êtes dans le commerce de gros ? R. De gros et de détail. J'ai compris que mon nom avait été rayé de la liste parce que je faisais quelque commerce de détail.

Q. Vous ne savez pas s'il a été rayé ou non ? R. Oui, il a été rayé de la liste.

Par M. Boyle :

Q. Lorsque votre nom était sur la liste des raffineurs, étiez-vous sujet à quelque condition quant aux prix auxquels vous deviez vendre ? R. Oui, nous recevions une liste chaque semaine. On la distribuait toutes les semaines à ceux qui avaient signé l'arrangement, et ils devaient se conformer aux prix qu'elle indiquait.

Q. Vous n'avez pas violé les termes de cet arrangement pendant que vous en faisiez partie ? R. Non.

Q. On vous a expulsé parce que vous ne faisiez pas exclusivement le commerce de gros ? R. C'est ce que j'ai compris.

Par M. Fisher :

Q. On ne vous a pas notifié du fait ? R. Non, pas alors. C'est à la raffinerie qu'on m'a informé que je ne pouvais plus acheter.

Q. Vous l'avez appris en premier lieu à la raffinerie ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vous avez ainsi été empêché de faire un large approvisionnement. Si vous aviez été notifié, vous auriez pu vous approvisionner suffisamment ? R. Je crois qu'il aurait été sage de le faire.

Par M. Fisher :

Q. Alors vous n'étiez pas membre de l'association qui a rayé votre nom ? R. Non, je n'en étais pas membre; nous avons simplement signé l'arrangement.

Q. Vous ne faisiez pas partie de l'association ? R. Nous n'étions membres d'aucune association.

Q. Cette association a insisté apparemment sur la radiation de votre nom ? R. C'est ce que j'ai compris.

Q. C'est ce que les raffineurs vous ont dit ? R. Non, ils ne m'ont pas dit cela. Je l'ai appris plus tard dans une conversation avec un monsieur dans mon magasin, après l'assemblée de l'association à Kingston. Il y a une corporation locale des épiciers dans cette ville. C'est à cette assemblée que l'on a rayé notre nom parce que nous faisons quelque commerce de détail. Je n'ai pas reçu d'avis, j'ai écrit plus tard pour savoir pourquoi on l'avait fait, et j'en ai eu la raison. On nous répondit que nous ne pouvions avoir directement ou indirectement de succursale pour le détail.

Par M. Guillet :

Q. La province est divisée en plusieurs districts pour les fins de l'association ? R. Il paraît que oui.

Q. Il y a un district de Hamilton et un district de London ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Combien payez-vous de plus pour le sucre à présent que vous ne payiez alors ? R. Je ne pourrais pas facilement le dire; un huitième de centin, je suppose.

Par le Président :

Q. De fait, on vous fait payer un huitième de plus, et vous perdez l'escompte ? R. Je n'en suis pas certain. Je crois que nous avons acheté quelques barils de sucre depuis, mais je ne sais pas combien nous l'avons payé.

Par M. Fisher :

Q. Vous êtes forcés de faire payer cette augmentation aux consommateurs ? R. Oui, ou de vendre au prix coûtant ou au-dessous pour faire marcher notre commerce. Nous avons à faire l'un ou l'autre.

M. Boyle :—Son témoignage porte sur les mêmes points que celui des autres témoins.

Par M. Guillet :

Q. Je n'y vois rien de nouveau. L'effet de cette coalition n'a-t-il pas été d'élever le prix du sucre pour le consommateur; le même sucre n'est-il pas vendu à plus de profit qu'auparavant? R. Je ne puis le dire.

Q. Vous dites que le sucre était sacrifié et se vendait à trop bon marché, et que votre objet en joignant la ligue était de donner aux prix plus de stabilité? R. La chose était possible, je ne dis pas que cela soit arrivé. Je sais qu'en passant par les rues, on voit aux fenêtres des épiciers de détail du sucre avec le prix indiqué; j'en ai vu à Montréal et à Ottawa aux prix du gros, mais je ne puis dire si le marchand de gros l'avait vendu au prix coûtant.

Q. Le sucre ne se vend pas à aussi bas prix maintenant; les prix ne sont plus aussi gâtés à présent? R. Il y a un prix uniforme avec cette coalition, toute personne qui vend au-dessous de ce prix ne peut plus acheter.

Q. Le détaillant ne peut plus abaisser les prix autant qu'avant la ligue? R. Non, bien entendu.

Q. Alors le consommateur n'achète pas le sucre à aussi bas prix? R. Voici, je crois, la position du marchand de détail par suite de l'arrangement: tout détaillant, qu'il soit riche ou pauvre, paie un prix uniforme; celui qui a peu de moyens peut acheter son baril de sucre au même prix que celui qui en prend cinquante à la fois. S'il le vend à un profit modéré et si la raffinerie fait la même chose, je ne vois pas comment le consommateur peut souffrir beaucoup des effets de la coalition.

Q. Enfin vous observez que les détaillants n'ont plus l'habitude de gâter les prix comme ils le faisaient avant la coalition? R. Je n'en sais rien.

Q. Vous ne voyez plus les prix aussi bas qu'alors? R. Non; je n'ai jamais demandé aux marchands de détail à quel prix ils vendaient. Je ne puis donner de renseignements là-dessus. Je dois dire, pour l'information du comité, que l'association ne me paraît pas avoir agi d'une manière équitable. Si je suis bien informé, il y a à Kingston deux marchands dans la même position que moi; je ne sais cela que par oui-dire, je ne puis pas le prouver. Si c'est le cas, et s'ils n'ont pas, comme moi, été rayés de la liste, je pense qu'elle a commis une injustice à mon égard.

Q. L'objet de la coalition était indubitablement de mettre les marchands de gros en position de faire un profit honnête? R. Je le pense.

Q. Le même système est appliqué à d'autres articles, n'est-ce pas? R. Oui, au tabac, je pense. C'est le seul article que je connaisse. Je ne sais quel est le profit réalisé sur le tabac. Je ne suis pas du tout au fait des prix.

Q. Faites-vous le commerce des liqueurs? R. Oui; il n'y a pas que je sache de coalition relativement aux liqueurs.

Q. Vous n'avez pas de règles à observer, vous n'êtes contrôlés en aucune manière quant aux prix de vente? R. Non.

Q. Il existe des ligues sur les articles que vous tenez en rayons? R. Sur les marinades importées, on me l'a dit.

Q. Êtes-vous tenus de vendre les marinades à certain prix. Avez-vous quelque arrangement? R. Non il n'y en a pas sur d'autres articles que le sucre et le tabac; il en existe ailleurs peut-être, mais pas ici, à ma connaissance.

Q. Il y a un arrangement relativement au tabac? R. Oui, je pense que le tabac était inclus dans l'arrangement. C'est peut-être une convention distincte de celle du sucre, je n'en suis pas certain, je n'ai pas signé moi-même ni dans un cas ni dans l'autre.

Le comité s'ajourne alors.

JOSEPH KAVANAGH est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation? R. Épiciers et marchand de liqueurs, à Ottawa.

Q. Nous voulions vous demander quelques renseignements sur les biscuits et les confiseries, vous faites le commerce de ces articles? R. Oui.

Q. Vous êtes au fait de ce genre de commerce? R. Oui.

Q. Pouvez vous nous donner quelques informations sur le commerce des biscuits d'abord? R. Voici une copie d'une circulaire publiée par un fabricant de biscuits. Elle est datée du 24 novembre, 1884. J'ai acheté à ces prix depuis cette date environ.

Q. Voilà 3½ ans de cela. Comment sont les choses à présent? R. Les prix sont les mêmes aujourd'hui qu'alors.

Q. Ils n'ont pas changé? R. Non.

Q. A quel prix les matières premières dont ils sont fabriqués se vendent-ils? R. Un peu moins cher, si, toutefois, il y a quelque changement.

Q. La farine est le principal ingrédient? R. Oui.

Q. Quel est le prix de la farine, dont on se sert pour la fabrication des biscuits, comparé à ce qu'il était alors? R. En 1884, cette farine valait ici, en gros, \$5.60 les 200 livres. C'était le prix à Ottawa. A Toronto, elle valait 30 centins de moins les 200 livres. par charge de char, le fret faisait la différence.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Ces prix vous ont-ils été donnés ici par les marchands d'Ottawa? R. Oui, ici sur les lieux.

Q. Voulez vous nous donner les différences qui se sont produites dans les prix? R. En janvier, la farine valait \$5.60, en avril \$5.25, en juin \$5.05, en juillet \$4.80, en août \$1.70, en septembre \$4.50, en octobre \$1.00; le marchand qui m'a fourni ces cotes donne ensuite celles de 1885, 1886 et 1887, et la dernière est pour février 1888, la farine valait alors \$3.90. C'est depuis 1884.

Par le Président:

Q. Le même article se vendait \$5.60 et \$5.05 en 1884? R. Oui, et il se vendait \$3.90 en février, cette année.

Par M. Boyle:

Q. Les 200 livres? R. Oui.

Q. Je suppose que cela veut dire 196 livres, le poids du baril est inclus? R. Le prix est donné pour 200 livres.

Q. Avez-vous des cotes élevées pour la même période? R. Non, monsieur. Je trouve par l'examen de mes livres à peu près exactement les mêmes prix, une différence d'un centin au plus, en moyenne, au-dessus ou au-dessous des cotes que je viens de vous donner.

Par le Président:

Q. Et pour le sucre? R. Je pense qu'il vaut moins aujourd'hui qu'il ne valait vers cette date.

Q. Les prix des ingrédients en général ont baissé considérablement depuis lors? R. Oui, monsieur.

Q. Et la liste de prix n'a pas changé? R. Et les prix n'ont pas changé du tout. Il n'y a eu aucun changement depuis que j'ai reçu celle-ci.

Q. Savez-vous s'il existe quelque ligue au sujet de cet article? R. Un des fabricants de biscuits m'a informé qu'ils ont formé une ligue entre eux. La ligue existe entre eux seulement, ils ne nous forcent pas à vendre à certain prix.

Q. Une coalition entre eux? R. Oui, pour tenir les prix élevés.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Ils s'engagent à ne pas vendre à plus bas prix les uns que les autres? R. Oui.

Q. L'arrangement s'applique à tous les biscuits? R. Je le suppose.

Par M. Guillet:

Q. Avez-vous les noms de ceux qui font partie de cette ligue? R. Non, mais je sais par les agents qui nous visitent, que les prix sont les mêmes partout. Christie Browne et Cie, de Toronto, la Cie de Fabrication de Lang, de Montréal, la Cie de Biscuits de Montréal, et Gibson et Fils, d'Ottawa, ont tous les mêmes prix.

Par M. Boyle:

Q. Les prix sont-ils les mêmes, les biscuits délivrés ici, ou au point d'expédition? R. Au point d'expédition, excepté dans le cas de Gibson ici, c'est le seul avantage que nous avons.

Par M. Guillet :

Q. Gibson et Cie font-ils partie de cette coalition. Savez vous s'ils en sont membres ? R. Gibson me l'a dit lui-même.

Par M. Fisher :

Q. Vous trouvez, quand vous achetez de ces fabricants, que leurs prix sont tous les mêmes ? R. Oui, un agent à Montréal, représentant Vanderhover et Holmes, de New-York, a dernièrement attiré mon attention. Cette maison fabrique de très beaux biscuits bien supérieurs à ceux que l'on fait ici en Canada. Les prix de ces messieurs sont, en partie, beaucoup plus bas que ceux des fabricants canadiens.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous ces prix ? R. J'en ai quelques-uns.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous acheté d'eux ? R. Non, monsieur. Il n'y a que trois mois environ que j'ai vu leur agent.

Q. Délivrent-ils leurs articles ici à ces prix ? R. A Montréal.

Q. Ils ont un agent à Montréal ? R. Un agent résidant à Montréal.

Q. Les prix que vous comparez avec ceux des autres agents sont les prix de ces articles délivrés à Montréal, les droits payés ? R. Oui.

Q. Ils paient la douane ? R. Oui, et donnent livraison à Montréal. Je vais vous donner deux ou trois prix. Prenez les biscuits d'arrowroot, par exemple ; la maison de New-York les cote à 13½ cts rendus à Montréal, la circulaire de Toronto les met à 15 centins ; la maison de New-York offre les petits biscuits au gingembre à 10 centins, tandis que les gens de Montréal et de Toronto les cotent à 14 centins.

Q. Par gens de Toronto, vous entendez les fabricants canadiens ? R. Oui, ceux dont je vous ai donné les noms.

Par M. Boyle :

Q. Y a-t-il des prix fixes pour tous ces articles, biscuits au gingembre, etc. ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel rapport y a-t-il dans les prix des biscuits à la soude ? R. Je n'ai pas leurs biscuits à la soude sur cette liste. L'agent ne m'a pas laissé copie de sa liste de prix quand il est venu ici. Il avait promis de me l'envoyer, mais il ne l'a pas fait. J'ai écrit à l'agence de Montréal de m'envoyer la liste complète des prix. Ces biscuits ne sont pas exactement de même qualité que ceux que nous avons l'habitude de vendre ici. Christie, Browne et Cie, fabriquent, je suppose, 150 différentes sortes de biscuits.

Q. Il y a, je suppose, quatre ou cinq variétés principales ? R. Probablement une douzaine.

Q. Trois ou quatre de ces variétés entrent pour la plus large part dans la consommation ? R. Les biscuits au beurre, à l'arrow-root, au gingembre et à la soude.

Q. Ce sont réellement les variétés les plus importantes de cet article, n'est-ce pas ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Il y a aussi les biscuits de farine d'avoine et les biscuits de Graham ? R. Oui, certainement ; ces deux variétés sont bien connues. Lorsque j'ai vu l'agent dont je vous ai parlé, j'ai trouvé que ses biscuits, les droits payés, étaient à plus bas prix que ceux des fabricants canadiens, un quart de centin, un demi-centin et un centin de moins la livre, je pense. Pour quelques variétés, la différence était de trois centins la livre toutefois. Cette maison paie 20 pour cent de droits et vend les biscuits à meilleur marché.

Par le Président :

Q. Les matières premières sont-elles plus ou moins coûteuses ici qu'aux États-Unis ? R. Je ne pense pas qu'elles content plus ici qu'aux États-Unis

Q. Le saindoux devrait coûter un peu plus cher ? R. S'il y a quelque différence, il coûterait un peu moins aux États-Unis.

Par M. Fisher :

Q. La farine est à peu près au même prix à New-York ? R. Oui, et le sucre

vant un peu moins là qu'ici ; mais la différence est trop légère pour expliquer les prix élevés que ces gens ont maintenus pendant les quatre dernières années.

Par M. Boyle :

Q. La différence dans le coût de la fabrication en Canada ne peut pas s'élever à 20 pour cent ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. Cette ligue des fabricants de biscuits ne vous impose aucune condition ? R. Aucune.

Q. Elle ne vous gêne nullement dans votre commerce ? R. Non.

Q. Elle vous dit simplement, voilà les biscuits et voici les prix, prenez ce que vous voudrez ? R. Oui. Je dois dire que j'ai tout-tenté pour les avoir à plus bas prix, mais ces gens ne veulent pas les changer, ils ne veulent pas en démordre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Cette maison de New-York vous a-t-elle envoyé des biscuits ? R. Non.

Q. Ce n'est que récemment que vous avez vu son agent ? R. Oui.

Q. Où est sa fabrique ? R. A New-York, Vanderhover & Holmes. Cette maison est très considérable et fabrique les plus belles qualités de biscuits que nous trouvons à présent sur le marché. Si elle peut les faire venir ici de New-York, payer 20 pour cent de droits et vendre à plus bas prix que nos fabricants canadiens, ces derniers doivent faire de l'argent, il n'y a pas à en douter.

Par le Président :

Q. Qui paie le fret de New-York à Montréal ? R. Les fabricants le paient.

Par M. Fisher :

Q. Vous ne savez rien personnellement de cette coalition ? R. Rien que ce que l'on m'a dit.

Q. Ils vous ont dit qu'ils avaient formé une ligue ? R. Oui.

Q. Ce genre de témoignage, par oui-dire, ne compte pour rien, bien entendu ? R. Je le tiens de Gibson lui-même et il est membre de la coalition.

*Le Président :—*M. Kavanagh a fait des affaires avec des personnes qui ont formé cette coalition.

M. BAIN :—Je suppose que la liste de prix uniformes est le témoignage le plus indiscutable.

Par M. Guillet :

Q. Ils ont un arrangement ? R. Oui, ils m'ont distinctement informé qu'ils ne vendent rien au-dessous de ce prix.

Q. A cause de l'arrangement qu'ils ont fait entre eux ? R. Oui.

Q. Ceci prouve la coalition, bien entendu ? R. Oui. Ce commerce de biscuits est très considérable, beaucoup plus qu'on le croit généralement.

Par M. Boyle :

Q. J'allais vous demander à combien s'élevait votre commerce sur cet article. Le considérez-vous comme une partie importante de votre commerce général ? R. Oui. Je pense que nous avons probablement vendu 1,200 boîtes de biscuits à la soude, l'an dernier.

Q. Quelle est leur valeur, à peu près ? R. \$2 la boîte, en moyenne.

Q. Ils entrent largement dans la consommation domestique ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Pouvez-vous donner d'autres information sur les biscuits ? R. Je pense que c'est à peu près tout ce que je puis vous dire à ce sujet.

Q. Et relativement aux sucreries ? R. Nous ne nous en occupons pas beaucoup, mais je sais quelque chose des prix.

Q. Savez-vous s'il y a aussi une ligue au sujet de cet article ? R. Non, je ne puis dire que j'en sais quelque chose personnellement.

Q. Quels renseignements pouvez-vous nous donner ? R. Il y a une maison ici dans la cité, C. T. Bate et Cie, qui a acheté des bonbons de toutes sortes par charges de wagons de chemin de fer, ce qui lui permet d'acheter à très bas prix. Ils achètent dans une maison de Montréal, et dernièrement ces marchands les vendaient à beaucoup plus bas prix que les fabricants mêmes. Je sais que les agents de ceux-

ci sont venus chez moi, et je trouve que je peux acheter à meilleure composition dans cette maison de gros, ici; un des associés de cette dernière, en réponse à une explication que je lui demandais à ce sujet, m'a informé que les fabricants ont aussi une ligue entre eux, et qu'ils ont élevé les prix d'un centin et demi par livre. MM. Bate et Cie vendent les bâtons de sucre candi assorti à 9 centins la livre, par exemple, lorsque le prix de la coalition est de 10½ centins la livre.

Q. M. Bate lui-même a-t-il acheté chez les membres de la ligue? R. Oui, avant sa formation.

Q. Quand s'est-elle organisée? R. En moins de 2 mois ils ont élevé les prix de 1½ centin par livre.

Q. C'est une ligue des fabricants? R. Oui.

Q. Avez-vous fait quelques achats chez ces gens dans ces deux mois? R. Non.

Q. Et chez M. Bate? R. Oui, parce que je paie moins cher chez lui.

Q. Avant cela, vous achetiez chez les fabricants? R. Oui, quelque-fois, et quelque-fois chez C. T. Bate et Cie.

Q. Et vous avez trouvé qu'il y avait compétition, vous pouviez avoir les sucreries à plus bas prix chez C. T. Bate et Cie que chez les fabricants? R. Oui.

Par le Président :

Q. M. Gibson, de cette cité, fabrique-t-il des bonbons? R. Non, la Compagnie Manufacturière de Lang, à Montréal, et celle de Foster, à Toronto, en font.

Par M. Gullet :

Q. Les bonbons ont-ils le même degré de pureté, sont-ils aussi bons? R. Il y a quelquefois beaucoup de différence dans les bonbons. Ils peuvent être très bons, ou très mauvais.

Q. Ceux que vous avez achetés de M. Bate dernièrement étaient-ils aussi bons? R. Oui, et quelquefois meilleurs.

Q. Ainsi, il paraîtrait qu'il ne vendait pas meilleur marché pour écouler un mauvais lot de ces sucreries, ou pour quelque objet semblable? R. Non.

Par le Président :

Q. Le commerce de sucreries de Bate est-il considérable? R. Oui, je pense, pour cette partie du pays.

Q. A combien s'élève-t-il, croyez-vous? R. Je n'en sais rien; mais je sais qu'ils le font venir de Montréal par charges de wagons.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Faites-vous le commerce du whisky ou du gin? R. Oui.

Q. Comment se vendent-ils? Les prix en sont-ils fixés? R. Pas à Ottawa. J'ai appris qu'à Montréal, il y a un prix de coalition pour le gin de DeKuyper.

Q. Les agents ne vous imposent aucunes conditions? R. Non, nous importons directement nous-mêmes. Il n'y a pas de restrictions ici du tout.

Q. Mais vous avez certains autres articles, sur lesquels les fabricants ont des droits de propriété, dont les prix sont fixés généralement, comme la poudre à blancher par exemple? R. Oui, je le crois. Nous achetons où les choses sont à plus bas prix, soit ici, à Hamilton, à Toronto ou à Montréal, enfin partout où nous trouvons les meilleurs termes.

Par M. Fisher :

Q. Vous n'êtes pas tenu de vendre ces articles à certain prix? R. Non.

Q. Où prenez-vous vos marinades? R. Chez Charlton, et Cie, à Hamilton.

Par M. Boyle :

Q. Un article canadien? R. Oui.

Q. Mais il y a une ligue pour les marinades importées n'est-ce pas? R. Oui, il y a une ligue au sujet de ces articles.

Par M. Fisher :

Q. Cela n'affecte pas les détaillants? R. Non, le commerce de gros seulement.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous ne les vendez pas en caisse au-dessous d'un certain prix? R. Non.

Par M. McDougall (Pictou) :

Q. Y a-t-il une coalition au sujet de l'amidon? R. Je ne le pense pas. Mon.

commerce en cet article n'est pas suffisant pour me permettre de vous donner des informations.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous ressenti les effets d'aucune des coalitions sur les autres articles, sur le tabac, par exemple ? R. Oui, il y a une ligue relativement au tabac.

Q. Vous savez qu'il en existe une ? R. Oui.

Par le Président :

Q. De quel œil la voyez-vous ? Q. Je ne l'aime pas du tout.

Par M. Fisher :

Q. Les prix sont fixés ? R. Oui, si vous achetez de McDonald, mais je n'achète pas de lui. J'ai dit à son agent que je n'entendais pas vendre le tabac de McDonald au profit de ce fabricant, mais au mien.

Q. De qui achetez-vous à présent ? R. De Tackett et Cie, de Hamilton.

Q. Ce sont des fabricants ? R. Oui.

Q. Régleront-ils le prix auquel vous le vendez ? R. Non.

Q. Ils ne font partie d'aucune ligue ? R. Non.

Q. Ils sont, de fait, en compétition avec la coalition ? R. Oui.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, mercredi, 18 avril 1888.

WALTER PAUL est assermenté.

Par le Président :

Q. Veuillez donner votre nom, votre adresse et votre occupation ? R. Walter Paul, épicier, Montréal.

Q. J'ai rencontré M. Paul qui a déjà paru devant le comité au sujet de la question du sucre, il m'a parlé des biscuits et je l'ai invité à venir exposer au comité ses griefs relativement à cet article ? R. Je ne suis pas venu ici pour paraître devant le comité, comme je l'ai dit ; j'y suis venu pour autres affaires ; mais j'ai rencontré votre président, comme il vient de vous le dire, et nous avons parlé de la coalition à l'égard des biscuits qui, je crois, est aussi mauvaise que toute autre. Je ne sais pas quels renseignements le comité désirerait obtenir.

Q. Pourquoi croyez-vous cette coalition mauvaise ? R. Parce qu'il se vend une quantité très considérable de biscuits, que toute la population en fait usage et se trouve conséquemment affecté par cette ligue, et parce que le public paie cet article beaucoup plus cher qu'il ne le devrait.

Q. Pour quelle espèce ? R. Toutes.

Q. Donnez-nous un exemple ? R. Les droits sur les biscuits sont très élevés, 35 pour 100 et 1½ centin par livre sur les biscuits sucrés, et 20 pour 100 sur ceux qui ne le sont pas. Ces derniers se vendent moins cher. Les épiciers de détail, suivant moi, paient les biscuits de toutes espèces aussi cher qu'il y a 15 ou 20 ans.

Q. Et quel est le résultat d'une comparaison quant au coût des matières premières ? Le sucre est beaucoup moins cher et la farine vaut près de moitié moins qu' alors. Le saindoux ne se vend pas plus cher, peut-être un peu moins ; je pense qu'il est à plus bas prix, et tout ce qui sert à la fabrication des biscuits est produit en Canada. Nous avons ici dans le pays les matières premières essentielles à aussi bon marché que partout ailleurs, et considérant le prix du travail, je crois que leur fabrication coûte moins cher qu'aux États-Unis. Je conclus de tout ceci que nous pouvons produire cet article en Canada à aussi bas prix que dans aucun pays du monde.

Q. De quel outillage se sert-on maintenant dans les fabriques ? R. C'est une question à laquelle je ne puis répondre n'étant pas machiniste, mais je sais qu'il a été tellement perfectionné que la quantité de biscuits manufacturée à présent est énorme comparée à celle qu'on en obtenait autrefois, ce qui est une économie de travail que l'on doit aussi considérer. Je crois que les machines dont se servent nos fabricants canadiens sont aussi bonnes que toutes autres.

Q. Vous dites que malgré l'amélioration de l'outillage, le bas prix des matériaux et tous ces avantages, les biscuits se vendent aussi cher qu'il y a 15 ans ? R. Oui,

aussi cher qu'il y a 15 ans et même avant cela, quand nous n'avions que peu de fabricants. La liste de prix des fabricants des Etats-Unis fait foi de ce que j'avance ici.

Q. Comment sont les prix de nos fabricants comparés aux prix de ceux des Etats-Unis ? R. Ils sont de 25 à 50 pour 100 plus élevés qu'aux Etats-Unis.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous aucune de ces listes ? R. Je ne me proposais pas de venir ici, je ne les ai pas.

Par le Président :

Q. Vous dites de 25 à 50 pour 100 plus élevés ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Donnez-nous quelques chiffres positifs ? R. Les biscuits au gingembre coûtent de 6½ à 7 centins aux Etats-Unis ; ils se vendent 11 centins ici, quelques-uns coûtent même 14 centins. Ceci n'est qu'un cas entre autres.

Q. Il nous faudrait les prix de chaque espèce pour établir une comparaison ? R. Ce cas peut vous guider. Vous payez à New-York de 6½ à 7 centins pour cette espèce, et l'on vous demande ici 11 centins.

Q. Et les biscuits à la soude ? R. Ils se vendent ici, 20 pour 100 plus cher.

Q. Donnez-nous les chiffres exacts ? R. Je ne puis vous donner de chiffres exacts, parce qu'il nous est impossible d'en importer pour faire compétition aux biscuits canadiens quand nous payons 20 pour 100 de droits. Nous perdriions le fret. La différence en prix est égale aux droits à payer, à peu près.

Par le Président :

Q. C'est la différence entre les biscuits à la soude canadiens et américains ? R. Oui.

Q. Les droits sont de 20 pour 100 ? R. Oui.

Q. Nos fabricants ont tout le bénéfice des droits ? R. Oui, mais il y a des espèces de biscuits sur lesquels nous pouvons payer un droit de 35 pour 100, et qu'il est possible de faire venir en Canada à plus bas prix que nous ne pouvons les acheter ici. Je sais qu'ils pourraient être fabriqués ici à aussi bon marché.

Q. Les biscuits à la soude constituent une large proportion de votre commerce en cet article ? R. Oui. Nous tenons aussi quelques biscuits fins, mais nous les importons. Ils ne sont pas aussi bien faits ici qu'en Angleterre. J'en importe assez considérablement d'Angleterre et de New-York. Je suis persuadé que les fabricants canadiens pourraient donner les biscuits au public, et faire un profit même en les vendant 25 pour cent moins cher.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ils sont dans la même position que les autres. Ils prennent exactement ce que les droits leur permettent de prendre, et empochent cela avec le profit qu'ils font autrement.

LE PRÉSIDENT.—Nous avons la preuve que d'autres fabricants ne font pas cela.

Q. Je poserai la question comme ceci—Le biscuit canadien ordinaire se vend à peu près au même prix que le biscuit américain, les droits ajoutés ? R. Oui.

Q. Vous ne pouvez pas nous donner de cotes exactes ? R. Pas cet avant-midi.

Q. Combien vous vend-on le biscuit à la soude canadien ? R. Environ 6½ centins.

Q. C'est le prix net ? R. Non, on nous accorde 5 pour 100 d'es-compte pour argent comptant.

Q. Les biscuits américains coûtent environ 20 pour 100 moins cher ? R. Vous observerez que, pour nous, le fret est une affaire plus importante pour les biscuits ordinaires que pour les biscuits fins, parce qu'il nous en passe beaucoup plus par les mains. Le biscuits à la soude sont plus volumineux et le fret est proportionnellement plus élevé.

Q. Les biscuits fins sont plus coûteux ? R. Oui ; et le fret est plus élevé, en proportion, sur une livre de biscuits ordinaires que sur une livre de biscuits sucrés.

Par M. Gillmor :

Q. Les biscuits à la soude se brisent dans le voyage d'importation ? R. Pas plus que dans le trajet à partir de Toronto.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel remède suggérerez-vous à tout cela ? R. Je ne sais quel remède il faudrait appliquer à ces maux. Je dirai au comité qu'une pétition (j'ignore qui l'a préparée quoique je l'aie signée) a été présentée aux épiciers les plus respectables et envoyée hier au ministre des douanes à Ottawa, lui demandant de modifier les droits et d'imposer un droit spécifique de 2½ centins par livre au lieu d'un droit *ad valorem*, non pas tant dans le but d'abaisser le prix des biscuits que pour faire disparaître les ennuis que nous a toujours occasionné leur importation. Ces tracasseries, dues en grande partie aux fabricants canadiens, sont causées, par défaut d'entente quant à la classification des biscuits, en biscuits sucrés et non sucrés, et la difficulté, en conséquence, est de décider s'ils doivent payer 20 ou 35 pour cent de droits. Les biscuits au gingembre, dont l'usage est très considérable, ont été admis au port de Montréal, pendant longtemps et, de fait, jusqu'à tout récemment, en payant un droit de 20 pour cent, par la raison qu'il n'entre pas de sucre dans leur fabrication. Il y en a dans les autres. Je n'ai pas l'Acte ici, mais je crois qu'il prescrit que les biscuits sucrés avec du sucre soient sujets à un droit de 35 pour cent. Ces biscuits au gingembre sont sucrés avec de la mélasse ou du sirop, mais nos fabricants, jaloux de voir qu'on en importait autant, ont fait des représentations au gouvernement qui a donné ordre de percevoir un droit de 35 pour cent sur tous biscuits sucrés, quelle que soit la matière avec laquelle il le sont.

Par M. Guillet :

Q. Quels sont les fabricants de biscuits qui ont fait ces représentations ? R. La coalition, je suppose; tous ceux qui en ont partie. Autrefois un officier de douane choisissait une bite sur toute une consignation, et l'envoyait pour examen aux entrepôts de la douane.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Imposait-on les droits d'après les prix des factures ? R. Oui, du moins on l'a toujours fait avec moi. Elles étaient certifiées par, et pour une maison au-dessus de tout soupçon.

Q. Je vous demande cela parce qu'on s'est plaint que quelques marchands achetaient à certains prix et que le gouvernement a dû ajouter à ces prix pour la perception des droits ? R. Ceci ne s'applique pas à moi. Je n'ai jamais eu de trouble avec les biscuits anglais ou écossais. Nous en avons eu avec les biscuits américains. Ceux-ci entrent plus généralement en compétition avec les biscuits canadiens ordinaires. Nous n'importons d'Angleterre que des biscuits de qualité décidément supérieure. Nous n'avons jamais eu de difficultés dans ces cas.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous en connaissance de troubles de cette nature à l'égard des autres importateurs ? R. Pas au sujet des biscuits. Je n'en ai jamais entendu parler.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les prix de vos factures américaines ont-ils jamais été élevés de cette façon ? R. Non, je suppose qu'ils ne le sont pas parce que les fabriques de New-York, d'Albany ou de Boston sont bien connues et ne vendent pas qu'à une seule maison ici; cinq ou six des meilleurs épiciers importent des biscuits de cette espèce. L'agent vient à Montréal prendre les ordres, il y a peu de variation dans les prix et en conséquence peu de changement dans les factures.

Par M. Guillet :

Q. Croyez-vous que les fabricants américains abaissent le prix de leurs biscuits pour les mettre sur le marché canadien ? R. Je ne le pense pas.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous accorde-t-on un taux d'escompte spécial pour le Canada ? R. L'escompte aux États-Unis est généralement très faible. Si on nous donne des prix spéciaux, nous n'en savons rien. Leurs prix doivent être des prix nets.

Q. La nouvelle proposition que les commerçants de biscuits ont faite au gouvernement aurait pour effet pratique l'exclusion complète des biscuits de qualité ordinaire ? R. Exactement, c'est l'effet qu'elle aurait. Notre pétition n'est pas plus dans l'intérêt des commençants de Montréal que de ceux d'Ottawa ou d'ailleurs. Nous ne voulons

pas de bas prix, parce que nous voulons qu'on nous accorde le changement que nous demandons. Notre proposition n'est pas faite dans le but de nuire aux fabricants, mais pour que nous puissions nous procurer nos biscuits sans tous ces embarras. Si elle était adoptée nous n'essaierions plus du tout d'importer du biscuit commun, et nous l'achèterions entièrement dans le pays. Je pense que les espèces ordinaires, telles que le biscuit à la soude et au beurre, constitueraient le commerce général du pays. Avec ce tarif de droits, on n'en importerait plus du tout, de sorte que la chose est dans l'intérêt des fabricants. Ce droit ne s'appliquerait qu'aux biscuits fins. Ce serait folie que d'importer aucuns biscuits qui coûteraient moins de 7 centins aux Etats-Unis.

Par M. Fisher :

Q. Ce tarif ne produirait-il pas une hausse dans le prix des biscuits ordinaires ?
R. Je ne le pense pas, à moins que la coalition ne profitât du tarif pour l'élever.

Q. Elle pourrait le faire ? R. Je pense que l'existence de toute coalition est une grande plaie. Cet état de chose est malsain.

Q. Quels sont les droits actuels à ajouter au prix des biscuits à la soude ordinaires ; à combien reviennent les droits entiers ? R. Si vous payez les biscuits 6 ou 6½ centins, c'est 20 pour 100 sur le coût.

Q. Ce qui forme environ 1½ centin par livre ? R. Oui.

Q. Vous proposez qu'on mette les droits à 2½ centins ? R. C'est afin d'avoir—

Q. Nous voulons obtenir les faits. Cela ferait monter le prix de cette espèce de biscuits d'environ un centin par livre—

Le Président :— Pas tout à fait autant que cela.

M. Fisher :—J'interroge le témoin.

Le Président :— Vous dites que les biscuits américains valent aux Etats-Unis environ 20 pour 100 de moins que les produits canadiens ici.

Q. Il vient de dire 6 centins la livre.

Le témoin :—C'est le prix du biscuit canadien.

Par M. Fisher :

Q. Je voudrais le prix d'après lequel le droit serait prélevé ? R. 5 centins.

Q. 20 pour cent, cela donnerait un droit d'environ un centin par livre ? R. Ensuite nous aurions le fret à considérer.

Q. Cela n'affecte pas les droits ? R. Oui.

Q. Vous proposez un droit de 2½ centins au lieu d'un droit d'un centin ? R. Nous avons considéré cela.

Q. N'est-ce pas là ce que vous demandez ? R. Oui, c'est ce que nous demandons.

Q. Cela ferait une différence en plus de 1½ centin pour le droit—ce centin et demi ne sera-t-il pas ajouté au prix du biscuit ici ? R. Ces biscuits n'entrent pas du tout en compétition avec les biscuits canadiens.

Q. Vous avez dit tantôt que le prix des biscuits canadiens est égal à celui des biscuits américains, les droits ajoutés ? R. Avec les droits ajoutés ; mais le fret est contre nous et nous empêche d'importer.

Q. Si les droits sont augmentés, le prix des biscuits canadiens ne montera-t-il pour cette raison même ? R. Je n'en sais rien. Je ne puis répondre à cette question. Je n'ai jamais fait partie de la coalition, et je ne connais rien des manœuvres de ces messieurs, ni de l'élasticité de leur conscience. Je ne peux rien en dire.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Dans tous les cas, ce serait un remède contre les difficultés qui existent actuellement ? R. Quant au prix de la coalition ?

Q. Oui ? R. Non, ce n'est pas le but que nous nous proposons en présentant cette pétition. Nous voulons faire disparaître les difficultés que nous éprouvons à faire passer nos biscuits en douane.

Par M. Fisher :

Q. Ne savez-vous pas qu'il y a des fabricants canadiens qui n'appartiennent pas à la coalition ? R. Je ne les connais pas.

Q. On dit qu'un grand nombre n'en sont pas membres ? R. Leurs noms ont-ils été donnés ?

Q. Non? R. C'est possible. Il est très possible que cela soit. Il y a, je le sais, de nombreux fabricants de biscuits à Montréal, sur une petite échelle, et ceux-là ne font pas de compétition. Les biscuits sont l'objet d'opérations énormes, et l'immense variété de biscuits, pour les qualités et la forme, est presque capable d'affrayer les commerçants. Quelques-uns des fabricants que vous venez de mentionner comme n'appartenant pas à la coalition, ont probablement trop peu d'importance pour qu'elle en fasse grand cas.

Q. Presque tous les boulangers font un peu de biscuits? R. Oui.

Q. Et ce ne sont pas des fabricants de gros? R. Ce ne sont pas de gros fabricants dans tous les cas.

Par M. Fisher :

Q. Vous n'avez jamais acheté de biscuits de ceux qui ne sont pas membres de la coalition? R. Pas que je sache. Pendant longtemps j'ai ignoré son existence, et je n'en savais absolument rien, lorsqu'un agent d'une fabrique de Toronto, il y a un an ou deux, m'en a parlé pour la première fois. Il me faisait remarquer qu'il valait autant lui donner mou ordre qu'à un autre, attendu que les prix étaient les mêmes partout. Les biscuits au beurre et à l'arrow-root, qui comptent parmi les qualités les plus en vogue, et que tous les fabricants offrent à la consommation, se vendent aux mêmes prix.

Par le P. éminent :

Q. Quel est le président de l'association des Fabricants de biscuits? R. Je l'ignore.

Q. En connaissez-vous le trésorier? R. Non.

Q. Le secrétaire? R. Je n'en connais pas les officiers du tout.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quand le prix des biscuits a-t-il monté pour la dernière fois?—

Par le Président :

Q. Vous avez dit que les prix n'ont pas changé pendant plusieurs années? R. Il n'y a pas eu de raison pour les élever.

Par M. Guillet :

Q. Le prix des matières premières n'a-t-il pas baissé? R. C'est ce que j'ai dit, monsieur, les prix baissent.

Par le Président :

Q. Cela convient-il aux fabricants, en savez-vous quelque chose? R. A quels fabricants?

Q. A cette coalition, cette association? R. Si cela plaît aux fabricants?

Q. Oui? R. Cela leur plaît immensément.

Q. Savez-vous quel profit ils font? R. J'en ai entendu parler. Je n'en sais rien personnellement, mais je sais qu'il est énorme. On m'a dit qu'une maison de Toronto avait fait \$50,000 l'année dernière.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle maison? R. Je ne sais cela que par ouï-dire, je ne pense pas que cela soit regardé comme preuve. Je n'ai pas droit de le dire. Ce n'est qu'une conversation de table, comme on dit.

Par M. Guillet :

Q. Commercez-vous sur le saindoux? R. Oui, mais très peu.

Q. Le sucre? R. Oui.

Q. La farine? R. Oui.

Q. Le prix de ces articles n'a-t-il pas baissé considérablement pendant les cinq dernières années? R. Oui.

Q. Et il n'y a pas eu de changement dans le prix des biscuits? R. Non, et c'est là-dessus que j'attire l'attention du comité. Je pense que, vu l'amélioration des machines que l'on observe d'année en année, les fabricants devraient pouvoir les faire à meilleur marché.

Par M. Fisher :

Q. La qualité des biscuits a été améliorée? R. Non, elle est restée à peu près la même.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous comparé les prix des fabricants de Montréal et de New-York; et quelle comparaison y a-t-il dans les prix de la farine et des saindoux? R. Les prix sont à peu près les mêmes. Il peut y avoir quelque différence dans le prix du sucre et de la farine, mais je ne dirai pas qu'il y en a eu beaucoup.

Q. Importez-vous des saindoux? R. Nous en avons importé de Chicago. Nous les avons eus de l'agent d'une maison de Chicago.

Q. Quel droit payez-vous sur cet article? R. Nous importons par l'entremise de l'agent. Il paie le droit. Nous donnons un ordre à l'agent à Montréal.

Par M. Fisher :

Q. Vous trouvez que le saindoux de Chicago est généralement de pauvre qualité? R. Oui, très pauvre.

Q. On a assuré qu'il était falsifié avec de l'huile de coton. Vous n'avez jamais eu occasion d'observer cela dans votre commerce, vous ne le croyez pas? R. Non, je dois dire que nos pratiques préfèrent le saindoux de Chicago.

Par M. Guillet :

Q. Le saindoux canadien est un peu plus cher que celui de Chicago? R. Non, nous pouvons l'acheter à aussi bas prix, et même un peu à meilleur marché que celui de Chicago.

Q. Une ménagère ordinaire découvrirait-elle la fraude, si elle était falsifiée au moyen de l'huile de coton? R. Je n'en sais rien, je ne connais pas la couleur de l'huile de coton.

Q. Je pense que la présence de cette huile serait reconnue si on faisait fondre le saindoux, ou si on le soumettait à quelque épreuve semblable? R. Ce saindoux est plus clair, plus blanc, plus pur et meilleur que le saindoux canadien.

Q. Vous avez dit que le prix en est à peu près le même que celui du saindoux canadien? R. Oui, je veux parler du saindoux acheté en petite quantité. Quant au saindoux en baril, je ne puis rien en dire n'en ayant jamais acheté.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous ne le vendez que par petites quantités pour l'usage des familles? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Savez-vous si les Américains emploient quelque ingrédient pour lui donner de la blancheur? R. Je n'en sais rien.

Q. Vous ne savez pas cela? R. Non, je sais seulement qu'ils tiennent le haut du pavé sur le marché canadien pour cet article.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je voudrais savoir quel remède vous pouvez suggérer contre cet état de chose? R. Contre les coalitions?

Q. Pour faire baisser le prix des biscuits? R. L'abolition de la ligue doit être possible.

Q. Par quel moyen? R. Je ne puis le dire. Ne pouvez-vous pas déclarer qu'elle est une conspiration?

Q. Je vous demandais comment vous avez acquis cette impression? R. Oh, j'y ai souvent pensé.

Par le Président :

Q. Croyez-vous que cette ligue soit nuisible aux intérêts publics? R. Oui, certainement; je crois qu'elle est contraire à l'esprit de la politique nationale.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je suppose que lorsque vous avez rencontré cet obstacle dans vos opérations commerciales, vous avez, comme homme réfléchi, appliqué votre esprit à la recherche d'un remède convenable? R. Oui, j'y ai souvent pensé. J'admets que la question est difficile à résoudre. Vous l'avez sans doute mieux étudiée que moi, messieurs. Je ne puis dire si elle est du domaine du parlement, et s'il a le droit de la déclarer illégale. Je ne suis pas légiste, mais il me semble que cette coalition, celle relative au sucre et, de fait, toutes les autres sont de vraies conspirations. Je sais que les fabricants de certains articles viennent ici fatiguer le gouvernement afin d'en obtenir des

droits protecteurs jusqu'à un certain point, et à peine les leur avez-vous accordés, qu'ils se disent : nous avons obtenu telle chose et cela va payer, nous ferions aussi bien d'en tirer le meilleur parti possible, coalisons-nous et arrangeons les prix à notre convenance. Je pense, après avoir réfléchi aux intérêts du pays et sachant que la Politique Nationale a pour but l'avancement du pays, l'amélioration des affaires, du marché, du travail et du public en général, et non pas de favoriser le monopole, —

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je voulais savoir de vous, ce que tout homme bien pensant, croirait être un remède pratique ? R. Lorsque les choses sont poussées au delà d'une légitime compétition, et que les marchandises sont vendues au-dessous du prix coûtant, cela est mal, bien entendu ; mais il ne devrait pas y avoir de coalitions, parce que chacun a intérêt à acheter à aussi bas prix que possible.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous si, de l'autre côté de la frontière, dans l'Etat de New-York, il existe quelque coalition relative aux biscuits ? R. Je ne le pense pas.

Q. Malgré leur tarif si éminemment protecteur ? R. J'ai rencontré souvent des fabricants américains, et rien ne me fait croire qu'il en existe. Les prix des uns et des autres sont quelquefois différents.

Par M. McKay :

Q. Y a-t-il de semblables unions en Angleterre, à votre connaissance ? R. Il y a longtemps que j'y suis allé, mais je ne le pense pas.

Q. Je parle de corporations ou d'associations d'épiciers ? R. La compétition en Angleterre est saine et active, autant que je sache.

Par le Président :

Q. Savez-vous qu'en Angleterre, des fabricants tels que Crosse et Blackwell vendent leurs produits à certains prix fixes et que vous ne pouvez les revendre au-dessous de celui qu'ils vous indiquent ? R. J'importe ces articles moi-même, mais vous ne pouvez pas dire que ce qu'ils font est le résultat d'une coalition.

Q. C'est dicter les prix cependant ? R. Vous observerez que la liste de Crosse et Blackwell est arrangée à Londres. Leurs prix ne sont réglés par aucune autre maison, et il y a des fabricants de marinades par vingtaines.

Q. Mais ils règlent non seulement le prix auquel ils vendent eux-mêmes, mais celui auquel vous devez vendre ? R. Lorsque l'Association coopérative était en opération, elle entreprit de vendre ces marinades à plus bas prix que Crosse et Blackwell dont les prix avaient été stables. Elle les vendait au-dessous du prix coûtant quelque quantité que vous achetiez, au grand ennui du fabricant et du commerce. Il n'y a qu'une seule espèce de marinades de Crosse et Blackwell, et les marchands de gros et de détail décidèrent qu'il était inutile de se fatiguer au sujet de ces marinades. Le profit n'est jamais élevé, et Crosse et Blackwell s'arrangèrent de manière à ce que cet article ne fût pas vendu au-dessous du coût. L'avance sur le prix coûtant est très faible ; elles coûtent de \$2.85 à \$2.90 suivant le tarif du fret, et nous nous engageons à ne pas les vendre à moins de \$3.15.

Par M. Guillet :

Q. Vous pouvez acheter des marinades canadiennes à moins de \$2.00 ? R. Oui, et des marinades importées aussi.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il n'y a aucune compulsion. Vous n'avez qu'à cesser d'acheter les marinades de Crosse et Blackwell ? R. Ce n'est pas un cas analogue du tout.

Par M. Boyle :

Q. Vous pouvez les prendre ou les laisser ? R. Oui.

M. C. GIBSON est assermenté.

Par le Président :

Q. Veuillez donner votre nom, votre occupation et votre adresse ? R. Le nom de la maison est W. C. Gibson et Fils, Ottawa.

Q. Vous êtes fabricant de biscuits ? R. Oui, monsieur.

Q. Appartenez-vous à la ligue des fabricants de cet article ? R. Oui, monsieur.

Q. Quand la ligue a-t-elle été formée ? R. Je ne puis vous donner la date de son organisation, nous en sommes membres depuis environ six ans.

Q. Depuis quand avez-vous établi votre fabrique ? R. Depuis 25 ans. Nous étions boulangers il y a 30 ans. Nous fabriquons des biscuits depuis une vingtaine d'années, peut-être un peu plus.

Q. Vous faites partie de l'association depuis 6 ans ? R. Depuis environ 6 ans.

Q. Où est le siège de l'association ? R. Elle a ses assemblées à Toronto.

Q. Est-ce une société constituée en corporation ? R. Je ne le pense pas. Nous n'avons signé aucun document et nous n'avons fait aucun dépôt.

Q. Avez-vous une constitution ou des règlements ? R. Nous avons un petit livre de règlements qui a été publié il y quelques années, mais je ne l'ai jamais lu avec attention.

Q. En avez-vous une copie ici ? R. Non, monsieur.

Q. Quel est le but de votre association ? R. Je pense qu'un des principaux objets de l'association est de maintenir un type pour nos produits ; de fabriquer un bon article et de le maintenir uniformément bon.

Q. Êtes-vous fabricants de biscuits, ou fabricants de biscuits et confiseurs ? R. De biscuits seulement.

Q. Faites-vous le commerce de sucreries ? R. Oui, nous commerçons sur les sucreries, mais nous n'en faisons pas. Il y a aussi une union parmi les confiseurs.

Q. C'est une organisation distincte ? R. Oui.

Q. Un homme qui fabriquerait les deux articles pourrait être membre des deux associations ? R. Oui.

Q. Vous ne fabriquez que des biscuits ? R. Oui.

Q. Un des objets de la société est de faire un meilleur article ? R. Oui, je crois que c'est son principal objet.

Q. Elle a aussi pour but de régler les prix ? R. Oui, de régler les prix.

Q. Qui le fait ? R. Cela est décidé dans les assemblées de l'Association.

Q. Vous avez des assemblées annuelles ? R. Oui, et plus souvent que cela.

Q. Avez-vous un comité exécutif pour régler ces matières ? R. Oui. Il n'y a pas de date fixe pour les assemblées ; une assemblée est convoquée lorsque le marché hausse ou baisse.

Q. Où vous assemblez-vous ? R. A Toronto, chaque fois que j'ai assisté à ces assemblées.

Q. On nous a dit que les prix n'avaient pas changé en 4 ans ; que les prix restent peu près les mêmes ? R. Ils ont changé, car je me rappelle avoir été présent à une assemblée où la principale question était de décider si nous pouvions baisser le prix des biscuits, et nous l'avons fait.

Q. Les biscuits à la soude ? R. Oui.

Q. Avez-vous fait quelques changements spéciaux dans la liste entière ? R. Oui, les biscuits à la soude paraissent gouverner le prix des autres espèces, c'est l'article principal parmi tous nos produits.

Q. Combien vendez-vous les boîtes de trois livres maintenant ? R. 20 centins.

Q. 20 centins délivrée ? R. Nous les faisons porter chez les pratiques dans la cité. Nous les mettons à bord des vapeurs ou sur le chemin de fer à ce prix, mais nous ne payons pas le fret.

Q. Vous permet-on de payer le fret ? R. Non.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. C'est 20 centins la boîte et non la livre ? R. 20 centins la boîte de trois livres. C'est le prix pour les détaillants. Les marchands de gros ont un escompte, un faible escompte.

Par le Président :

Q. Combien ? R. Nous la leur vendons quelquefois 19 centins. Nous pouvons à peine le faire, mais il le faut. Nous n'aimons pas à en vendre de grandes quantités aux marchands de gros parce qu'il n'y a alors presque aucun profit.

Q. Quel est le coût de la boîte ? R. La boîte et l'étiquette coûtent très près de trois centins.

Q. A quelle fraction près? R. Si près, que nous pouvons dire trois centins. J'ai calculé le coût, et il est aussi près de trois centins que possible; la boîte et la bande qui en fait le tour.

Q. Quels sont ceux qui font partie de cette association? R. Il y a une couple de maisons de Montréal.

Q. Connaissez-vous leurs noms? R. La compagnie de Biscuits de Montréal et la compagnie manufacturière de Lang; Christie, de Toronto, Abbot, Brant et Ewell, de Brockville, Crothers, de Kingston; Gardner, de Toronto.

Q. Est-ce tout? R. Non, il y en a d'autres. Il y en a un qui a un établissement à Collingwood.

Q. Qui est-il? R. J'ai oublié son nom.

Q. McLaughlin, d'Owen Sound en est-il membre? R. Oui; mais il y en a un autre à Collingwood, Telfer Frères, est le nom de la maison.

Q. Et à Owen Sound? R. Je pense que c'est M. McLaughlin. Il y a beaucoup de fabricants de biscuits qui ne font pas partie de l'association.

Q. Sont-ce là tous les membres? R. Oui, c'est à peu près tout.

Par M. McKay:

Q. Hessin de Toronto est-il aussi membre de la société? R. Il l'était.

Q. Avez-vous des membres à Toronto? R. Oui, Ferrin et la Cie McCormack.

Q. Et à Brantford et Woodstock? R. Nous avons Paterson à Brantford.

Q. M. Paterson, de Hamilton, en est-il? R. Je ne saurais le dire—Paterson, de Brantford en fait partie.

Q. Chilman en est-il? R. Je n'ai pas entendu parler de lui.

Q. Connaissez-vous quelques maisons qui n'en font pas partie; je veux dire des maisons considérables? R. Oui, il y en a une à Hamilton qui n'en fait pas partie, deux ou trois à Montréal, une à Dundee, une à Lancaster, et plusieurs dans l'ouest, mais je n'en connais pas les noms.

Q. Celle de Lancaster doit être peu considérable? R. Ce n'est pas une grosse fabrique, mais elle est établie depuis longtemps.

Q. Lui a-t-on demandé de se joindre à la société? R. J'ignore si on lui a jamais demandé de le faire.

Q. Fabrique-t-elle une aussi grande variété de biscuits que les autres établissements? R. Je ne sais si elle en fabrique autant, mais je sais qu'elle était en opération il y a 25 ans.

Q. Combien peut produire votre fabrique? R. Nous employons généralement l'après-midi à la fabrication des biscuits à la soude. Nous employons dix barils de farine dans l'après-midi. Nous pourrions en employer davantage. Nous faisons des biscuits sucrés dans l'avant-midi.

Q. Vous avez des machines améliorées? R. Oui; nous ne faisons que des biscuits sucrés dans l'avant-midi. Nous préparons nos pâtes et nous faisons du biscuit à la soude dans l'après-midi.

Q. Vous consommez environ 10 barils de farine dans l'après-midi? R. Oui.

Q. De quelle qualité de farine vous servez-vous? R. La meilleure farine brevetée, provenant de blé d'automne blanc, que nous pouvons trouver. Les minotiers savent comment la préparer. Quelquefois ils en font un mélange.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Où prenez-vous votre saindoux? R. Nous achetons généralement à Toronto, quelquefois à Chicago; mais nous en prenons peu à Chicago.

Par M. McKay:

Q. Vous achetez très peu à Chicago? R. Peu, car les droits nous empêchent de le faire.

Q. Le trouvez-vous pur? R. Je ne pense pas qu'il le soit. On lui donne le nom de saindoux raffiné.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Quelle est la différence quand il n'est pas pur? R. Je ne sais comment ils le préparent. J'ai entendu dire qu'ils en extrayaient l'huile et qu'ils lui substituaient de l'huile de coton.

Q. Quand le saindoux n'est pas pur, comment affecte-t-il les biscuits? R. La pâte est moins courte et le biscuit n'est pas aussi friable.

Q. Pouvez-vous observer quelque différence en l'employant. Se dissout-il plus lentement ou présente-t-il quelques autres particularités? R. Je ne m'en suis pas servi personnellement dans les dernières années, mais notre contremaître s'en plaint; il dit qu'il ne se conserve pas bien et qu'il faut l'employer de suite. Son emploi rend les biscuits moins friables.

Q. N'est-il pas généralement plus difficile à travailler? R. Non.

Q. Quelle quantité de saindoux employez-vous dans l'après-midi pour dix barils de farine? R. Cela dépend de la qualité, mais nous employons 25 lbs par baril.

Q. Quelle différence y a-t-il dans le prix du saindoux canadien et américain? R. Peu. Les 2 centins de droits par livre font une grande différence, cependant.

Q. Vous pouvez quelquefois l'acheter à plus bas prix? R. Oui, mais il est moins pur. Rendu ici, il n'y a pas beaucoup de différence dans les prix.

Q. En général, le saindoux canadien se vend aussi cher que le saindoux américain, les droits ajoutés? R. Oui, à peu près.

Q. Dans quelle proportion le saindoux entre-t-il dans le coût des biscuits, relativement aux autres matières premières? R. Nous en employons 25 lbs. par baril de farine.

Q. Cela donnerait une plus forte proportion de la valeur relative? R. Oui.

Par le Président :

Q. Combien de livres de biscuits à la soude faites-vous avec un baril de farine? R. A peu près le même poids. Nous ne pouvons compter sur plus à cause de la perte.

Q. Vous voulez dire que le poids des biscuits est égal au poids de la farine et du saindoux réunis? R. Oui.

Q. Avec 200 lbs de farine et 25 lbs de saindoux vous faites 225 lbs de biscuits? R. J'ai souvent pesé ces matériaux et les biscuits, et j'ai trouvé à peu près ce résultat. Il y a une légère perte en poids.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il se brise toujours un peu de biscuit et vous avez ainsi une certaine perte? R. Oui.

Q. Mais vous pouvez faire 225 lbs? R. Pas plus, je pense.

Q. Avez-vous signé un engagement quant aux prix? R. C'était une question d'honneur, mais mon fils a signé cet arrangement quant il est devenu membre de la ligue. Nous nous sommes entendus sur les prix. Je n'ai pas signé, mon fils a signé pour la maison. Nous sommes tenus, sur notre honneur, de vendre au même prix. L'objet principal de l'association est de maintenir la qualité des produits.

Par le Président :

Q. Comment l'association obtient-elle cela? R. Il n'est pas permis aux membres de fabriquer une qualité inférieure de biscuits à la soude sans les faire examiner.

Q. J'ai toujours observé que les gens demandaient les meilleures qualités de biscuits quand ils en achètent? R. Oui, je pense que la vente est plus considérable, lorsqu'ils sont bons.

Par M. Guillet :

Q. Quel est maintenant le prix de la farine dont vous vous servez? R. Environ \$4.50 et peut-être un peu plus. Nous achetons à meilleure composition avec argent comptant qu'autrement.

Par M. Fisher :

Q. Quels sont les règlements de l'association pour maintenir la qualité du biscuit; donnent-ils les qualités des matières à employer, prescrivent-ils la qualité de la farine dont vous devez vous servir? R. Non, je n'ai jamais rien observé de semblable.

Q. Comment l'association s'y prend-elle pour conserver la qualité des produits?

Q. Les membres sont de bons juges en cette matière; nous prenons quelquefois les biscuits et nous les comparons.

Q. Se fait-il quelque comparaison régulière de cette nature? R. Le comité juge de ces questions. Il décide si le biscuit atteint le type établi ou non.

Q. Y a-t-il eu des plaintes contre vos propres biscuits ou ceux d'aucune autre fabrique, avez-vous eu connaissance que quelque plainte ait été portée touchant la qualité des biscuits ? R. A certaine époque Christie a dû vendre $\frac{1}{2}$ centin de plus que certains autres fabricants.

Q. Pourquoi ? R. Parce que nous ne faisons pas d'aussi bons biscuits que lui.

Par le Président :

Q. Il avait la réputation de faire de meilleurs biscuits ? R. Oui, et je pensais que c'était le cas.

Par M. Fisher :

Q. S'est-on jamais plaint, dans votre association, que quelque fabricant faisait des biscuits inférieurs à la qualité requise ? R. Non, je ne le pense pas.

Q. Vous pensez que tous les ont fait exactement de la même qualité ? R. Je crois qu'ils les font aussi bons qu'il leur est possible.

Par le Président :

Q. Ils tiennent à faire, non pas un biscuit à bon marché, mais un bon biscuit ? R. Oui.

Q. S'est-on quelquefois plaint qu'un fabricant faisait de trop bon biscuit ? R. Oui. Une fois nous avons demandé le privilège de vendre $\frac{1}{2}$ centin à plus bas prix que Christie ; il s'est plaint alors, alléguant que notre biscuit était aussi bon que le sien, et s'opposa à notre demande ; je crois qu'il s'est plaint dans son propre intérêt que notre biscuit valait le sien ; mais il n'a pas voulu se soumettre à vendre à 5 centins de plus que nous.

Q. C'est la seule fois que l'on s'est plaint que le biscuit vendu était trop bon ? R. Je ne me souviens d'aucun autre cas. Je sais que le comité s'est assemblé et a examiné les biscuits, après nous en avoir demandé des échantillons, qu'il les a déclarés bons et qu'il a décidé que nous devions les vendre au même prix que Christie.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous jamais suspendu ou expulsé quelque membre au sujet de la qualité des biscuits ? R. Non.

Q. Ou pour aucune autre cause ? R. Non, monsieur. Je regarde la chose comme une question d'honneur. Il n'y a là rien autre chose. Nous nous engageons à vendre à tel prix et à fabriquer d'aussi bons biscuits que possible.

Q. L'association entière maintient assez bien les prix ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. De quelle manière alors changez-vous les prix ? R. Si le prix des matériaux baisse, nous convoquons généralement une assemblée, et le prix du biscuit est diminué dans ces cas ; s'il monte, il nous faut élever aussi le prix du biscuit.

Q. Il est inutile de convoquer une assemblée à ce sujet, puisque vous avez une association pour maintenir les prix ? R. Le président doit convoquer une assemblée, et je me rappelle que quand nous sommes entrés dans l'association, le biscuit se vendait 7 centins et 7 $\frac{1}{2}$ centins même, je pense, et on l'a mis au prix actuel : je me souviens aussi qu'à deux assemblées auxquelles j'assistais, il a été question de diminuer le prix du biscuit, et qu'il a été diminué.

Q. Se sont-ils jamais vendus en gros à plus bas prix qu'à présent ? R. Le prix actuel est de 6 centins.

Q. Vous n'en avez pas changé le prix depuis quelque temps ? R. Non, pas depuis quelque temps.

Q. Depuis combien de temps ? R. Une couple d'années.

Par M. Fisher :

Q. Je pensais que vous vendiez les biscuits à 20 centins la boîte ? R. Oh, oui ; y compris la boîte.

Par le Président :

Q. Vous faites un assez bon profit à 6 centins la livre ou 20 centins la boîte ? R. A ce prix, le profit n'est pas considérable. Je ne les vendrais pas moins s'il n'y avait pas d'association. Si nous les vendions moins cher, il nous faudrait faire un moins bon article.

Q. J'ai l'estimation que vous avez fait du coût des matières premières; elles vous coûtent trois centins ou un peu plus par livre de biscuits? R. Il y a d'autres dépenses; le coût du charbon, de la main-d'œuvre, des machines et celui de la fabrication.

Q. A trois livres par boîte, nous arrivons à 9 centins. En admettant le coût de la fabrication, il doit vous rester un joli profit? R. Il y a les frais des agents voyageurs. Il y a beaucoup d'autres dépenses assez longues à détailler, le fret sur les boîtes vides qui nous reviennent, par exemple.

Q. Vous vous faites payer ces boîtes? R. Quelquefois on les brûle.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous si on fait venir des biscuits de New-York ou des Etats-Unis? R. J'en ai entendu parler, et j'en ai vu dans un magasin ici à Ottawa. Ils s'étaient assez sérieusement brisés en route.

Q. Etait-ce de bons biscuits? R. Je crois qu'ils l'étaient lorsqu'ils sont sortis de la fabrique.

Q. Savez-vous s'il y a quelque falsification dans la fabrication du biscuit? R. Parmi nous?

Q. N'importe où? R. Non. Nous employons les meilleures matières premières qu'il nous est possible de nous procurer.

Q. Comment l'expédition de vos produits affecte-t-elle vos affaires? Y a-t-il des limites fixées; expédiez-vous à toutes distances? R. Je le fais à toutes distances.

Par le Président :

Q. Votre commerce se fait surtout dans la vallée de l'Ottawa? R. En grande partie. Nous avons envoyé des biscuits au Manitoba, à Brandon, et même à la Colombie-Anglaise; en petite quantité, mais nous en avons envoyé.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. En expédiez-vous aux provinces maritimes? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous venez de nous dire que les biscuits de New-York se brisaient beaucoup en route, était-ce dû à l'emballage ou au maniement du biscuit en route? R. Je ne sais s'ils étaient dans cet état quand ce marchand les a achetés. C'étaient de beaux biscuits, cependant, je ne pense pas qu'ils puissent se briser ainsi s'ils sont bien faits.

Par M. McKay :

Q. Payez-vous \$4.50 pour la farine de blé blanc? R. Nous payons différents prix suivant la qualité. Nous l'avons payée \$4.25 et \$4.50, et elle vaut un peu plus à présent; mais je crois que c'est le prix en moyenne.

Q. De blé blanc d'Ontario ou du Canada? R. On nous dit que c'est de la farine de blé blanc; nous la payons \$4.50.

Q. Avez-vous des fabricants de Québec dans cette coalition? R. Non, monsieur. Je pense qu'il y en a deux de Montréal.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vos biscuits ne parviennent pas aux provinces maritimes? R. Non. Je pense qu'il y a autant de fabricants, sinon plus, en dehors de l'association, qu'elle n'a de membres.

Par M. Fisher :

Q. Trouvez-vous que ceux qui n'appartiennent pas à l'association vendent à plus bas prix que vous? R. Quelques-uns le font, et vendent un peu au-dessous de nos prix. Il y a quelques maisons canadiennes-françaises à Montréal; je n'en suis pas sûr, je n'ai pas vu leurs factures. Je suppose qu'elles le font, mais je ne pense pas que leurs biscuits soient aussi bons que les nôtres.

Q. Vous pensez que ces maisons ne peuvent fabriquer un aussi bon article que vous et le vendre à meilleur marché? R. Je ne pense pas qu'elles puissent le faire.

Par le Président :

Q. Pensez-vous que l'association que vous avez formée fonctionne d'une manière satisfaisante? R. Je n'ai pas connaissance qu'on s'en soit beaucoup plaint.

Q. Pensez-vous qu'elle doive continuer d'exister? R. Oui, je le pense. Je n'ai aucune objection à cela, mais la chose m'importe peu.

Q. Elle vous procure certains avantages dans votre commerce ? R. Je n'en sais rien.

Q. Est-il permis aux fabricants de Toronto de payer le fret jusqu'ici ? R. Non, monsieur.

Q. En êtes-vous sûr ? R. Il ne leur est pas permis de payer le fret jusqu'ici.

Q. Permet-on à aucun membre de payer le fret jusqu'à quelque endroit que ce soit ? R. Je crois que cela est permis sur une route, quand il y en a deux vers la même place.

Q. Vous ne connaissez aucun autre arrangement ? R. Non.

Q. Vous n'êtes pas très au fait de ces détails alors ? R. Je suppose que je n'y apporte pas une attention régulière.

Par M. Guillet :

Q. Quel est le président de l'association ? R. Christie.

Q. Pouvez-vous donner des prix spéciaux pour Manitoba ? R. Vous est-il permis de faire des prix spéciaux ? R. Le Manitoba ? R. Je ne crois pas que l'association ait rien de tout à faire avec cette province.

Par le Président :

Q. Vous faites pour cette province les conventions qui vous plaisent ? R. Oui.

Q. Quel est le secrétaire-trésorier de l'association ? R. Je pense qu'il réside à London, je ne me rappelle pas son nom, dans le moment.

Q. Est-il secrétaire et trésorier en même temps ? R. Je ne saurais le dire. Je pense que le nom du secrétaire est McCormick, et j'ai oublié le nom de l'autre, je crois que son nom est Port.

Q. Port est-il secrétaire ou trésorier ? R. Je n'en suis pas sûr. Je crois qu'il remplace Christie quand il est absent. Il est président.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Veuillez nous dire ce que vous connaissez quant à la livraison ? Nous n'en connaissons pas exactement les détails ? R. Quelle livraison ?

Q. Des biscuits. Les renseignements sur le fret et la livraison ? R. Nous les vendons à un certain prix, délivrés à bord des chars ici. Quand nous les délivrons avec nos propres wagons, nous les vendons à $\frac{1}{2}$ centin de plus.

Q. Alors vous êtes tenus de vendre tous au même prix quand vous les mettez à bord des chars ? R. Oui.

Q. Au lieu où ils sont faits ? R. Oui.

Q. On ne vous permet pas d'offrir un escompte, ou payer en aucune manière, le fret jusqu'à la résidence de l'acheteur ? R. Non, nous ne pouvons pas payer le fret. Nous payons le fret des boîtes qui nous sont renvoyées. L'acheteur paie son fret.

Q. Accordez-vous quelque escompte ? R. Oui ; 60 jours.

Par le Président :

Q. A combien évaluez-vous le coût de fabrication, en dehors du coût des matières premières ? R. Je ne pourrais vous le dire sans en faire le calcul.

Q. Vous avez été longtemps dans ce genre d'affaire, vous devez en avoir une assez juste idée ? R. Je ne pourrais vous répondre exactement sans en faire un calcul.

Q. Pourrait-il être d'un centin par livre ? R. Je crois qu'il est plus élevé que cela. Il y a les gages des hommes et du contre-maître et beaucoup de travail à payer.

Q. Voulez-vous dire qu'il vous en coûte plus de \$22.00 pour les frais de fabrication des 2,200 livres de biscuits que vous faites chaque après-midi ?

Par M. Boyle :

Q. Dans le calcul des frais de fabrication vous comprenez les dépenses de loyer, salaires, usure des machines et autres dépenses qu'elle entraîne ? R. Je n'en ai pas fait le calcul, mais il y a beaucoup de perte, et beaucoup de travail. Nous avons un contre-maître à gages élevés, et 20 ou 22 hommes à payer.

Q. Tout ceci se monte-t-il à \$20 par jour ? R. Je le pense.

Q. Combien d'hommes employez-vous à la fabrication du biscuit ? R. Nous employons de 20 à 22 hommes.

Q. Combien employez-vous d'hommes pour faire cette quantité de biscuits chaque après-midi ? R. Ils sont tous employés à cela, et nous avons de plus, un commis-voyageur et un teneur de livres.

Par M. Boyle :

Q. Vous dites que tout cela vous coûte à peu près \$20.00 par jour ? R. Peut-être plus.

Q. Dépensez-vous \$25.00 ? R. Je ne pourrais vous le dire sans en faire un calcul. Je suppose que c'est à peu près ce que cela nous coûte.

Q. Pour fabriquer 2,200 livres de biscuits ? R. Une bonne partie de l'avant-midi est employée à préparer les choses pour l'ouvrage de l'après-midi.

Q. Nous voulons savoir quelles sont vos dépenses ? Si \$25.00 peuvent payer ces dépenses, dites-le, c'est ce que nous voulons savoir ? R. Je pense que oui, ou à peu près.

Par le Président :

Q. Et quel est votre profit sur les biscuits fins comparé à ce que vous faites sur les biscuits à la soude ? R. A peu près le même. Sur quelques-uns nous faisons un peu plus, mais nous en vendons peu.

Q. Quelle comparaison y a-t-il entre le profit que vous faites sur une livre de biscuits fins et une livre de biscuits à la soude. Prenez les biscuits au citron ou d'Abernethy ? R. La chose revient à peu près au même. Il faut que nous fassions un peu plus de profit, car nous en vendons moins.

Par M. Fisher :

Q. Combien d'ouvriers, de journaliers, etc., employez-vous ? R. Nous n'en employons pas toujours le même nombre. Environ 18 ou 20 hommes.

Q. Dans la fabrique ? R. Oui.

Q. Combien de commis voyageurs avez-vous ? R. Quelquefois deux, quelquefois un.

Q. Combien d'hommes avez-vous au bureau ? R. Un teneur de livre et un garçon.

Q. C'est tout le personnel, outre le chef de la maison ? R. Oui.

Q. Vous dites que vous fabriquez ces biscuits à la soude dans l'après-midi ? R. Nous les passons à la machine et nous les cuisons dans l'après-midi.

Q. Tous vos hommes ne sont pas employés à préparer la pâte dans l'avant-midi ? R. Non, nous faisons un peu de biscuits sucrés dans l'avant midi.

Q. Combien de biscuits sucrés faites-vous dans une semaine, outre vos six tonnes de biscuits à la soude ? R. Nous employons entre quatre, cinq et six barils de farine à cet usage dans l'avant-midi.

Q. La moitié probablement de ce que vous employez à la fabrication des biscuits à la soude ? R. Pas toujours la moitié, monsieur.

Q. Un tiers ? R. Oui.

Q. Si vous faites six tonnes de biscuits à la soude dans une semaine, vous fabriquez deux tonnes de biscuits sucrés ? R. Oui, je le suppose ; nous ne le faisons pas toujours. La fabrique n'est pas en opération tout le temps.

Q. Et pour fabriquer la quantité que vous dites, vous employez 18 ou 20 hommes ? R. Oui.

Q. Vos hommes vous coûtent-ils, en moyenne, \$1.00 par jour ? R. A peu près. Nous payons moins que cela à quelques-uns, mais beaucoup plus à d'autres.

Par M. Boyle :

Q. Cela s'accorde avec ce qui a été dit, que la fabrication d'une tonne de biscuits coûtait environ \$25.00.

Par le Président :

Q. Sur ces 18 ou 20 employés, vous avez un bon nombre de jeunes garçons et filles ? R. Nous avons plusieurs filles. Il y a des jeunes gens et des hommes mariés qui gagnent quelquefois jusqu'à \$20.00 par semaine. Quelques-uns sont payés \$1.50 par jour. Quelques jeunes garçons et filles sont employés à l'emballage.

Q. Combien les payez-vous par jour ? R. De 3 à 4 piastres par semaine.

Par M. McKay :

Q. Faites-vous autre chose que des biscuits dans votre fabrique ? R. Non, monsieur.

Par M. McDougall :

Q. Vos affaires s'étendent-elles au delà des provinces d'Ontario et de Québec ? R. Non, nous n'expédions pas à l'est. Elles se bornent à l'Ontario.

Par M. Boyle :

Q. Vous nous avez dit que les dépenses s'élevaient à environ 3 centins par livre ? R. En gros, oui, à peu près.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Cette association exerce-t-elle quelque pression pour induire les fabricants à en faire partie ? R. Non, je ne l'ai jamais fait.

Q. Les autres fabricants adoptent-ils à peu près les prix de l'association ? R. Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de différence.

Par M. Boyle :

Q. Et quelles seraient les conséquences d'une violation des règlements de l'association ? R. Si quelqu'un les violait, il manquerait à sa parole, parce qu'il a promis qu'il ne le ferait pas.

Par M. Guillet :

Q. Il n'y a pas d'amendes ? R. Non.

Par M. Boyle :

Q. Son nom est-il rayé de la liste des membres, ou est-il expulsé ? R. Je n'ai pas connaissance qu'aucun membre ait été accusé de les avoir violés.

Par le Président :

Q. Sont-ils réprimandés ? R. J'ai eu connaissance que des fabricants ont baissé leurs prix pour obtenir des commandes ; je ne sais s'ils ont été réprimandés.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Le fait d'appartenir à l'association vous donne-t-il des avantages pour vos achats, ou chacun achète-t-il comme il peut ? R. Nous achetons du mieux que nous pouvons.

Q. Vous n'avez aucun avantage, quand vous achetez, lorsque vous êtes membre de l'association ? R. Non ; nous achetons où nous pouvons le faire à meilleur marché.

Q. Vous n'avez pas d'organisation pour faciliter vos achats ? R. Non. Quant à moi, personnellement, je ne me soucie guère qu'il y ait une association ou non.

2ème PARTIE.—PRODUITS NATURELS.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 17 mars 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales se réunit cet après-midi ; M. Wallace au fauteuil.

ELIAS ROGERS, marchand de charbon, de Toronto, est assermenté.

Par le Président :

Q. M. Rogers, veuillez donc dire au comité si vous êtes membre de la section du Charbon de la Chambre de Commerce ? R. Oui.

Q. Avez-vous la constitution et les règlements qui régissent cette organisation ? R. Oui.

Q. Je constate ici (Exhibit 34b) que "l'Association sera désignée sous le nom de section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto et qu'elle se composera de ceux des membres de la dite Chambre faisant le commerce de charbon et régulièrement admis à faire partie de la section en question par la majorité des membres présents à une assemblée régulière, et qui auront acquitté la contribution exigée de chacun des affiliés. Le montant de cette contribution ne devra pas dépasser \$100, et il sera tenu registre des noms des membres admis de temps à autre." Néanmoins, je constate que tous les membres de la Chambre de Commerce qui sont commerçants de charbon, ne font pas partie de cette association ? R. Je crois qu'à peu près tous en font partie.

Q. L'admission régulière comme membre, n'est-elle pas, en outre, requise de chacun d'eux ? R. Oui.

Q. Puis, en tant que membres de la Chambre de Commerce et commerçants de charbon, ils doivent encore être régulièrement élus membres de l'association par la majorité des membres présents, etc., etc. Veuillez dire, maintenant, quels ont été les premiers membres de cette association ? Quels sont ceux qui l'ont créée ? R. Je crois que l'association a été constituée en premier lieu à une assemblée générale des commerçants. Je crois qu'il y a eu une assemblée des personnes en question à laquelle il a été décidé de se joindre à la Chambre de Commerce et de former une association particulière rattachée à cette Chambre.

Q. Alors, l'association des marchands de charbon a été créée avant que ces derniers ne fissent partie de la Chambre de Commerce ? R. Non, pas cette association.

Q. Mais y avait-il une association ? R. Oh, oui. Je ne sais pas si vous appelez cela une association ou non. Il y a toujours eu de temps à autre des réunions des marchands de charbon.

Q. Permettez-vous à tous les marchands de charbon d'aller à ces réunions, ou seulement à quelques-uns d'entr'eux ? R. Vous parlez des assemblées de cette organisation ?

Q. Je fais allusion aux assemblées de cette section de la Chambre de Commerce ? R. Je ne sais pas que tous les marchands dussent être invités à ces assemblées ; il n'y avait quelquefois qu'un certain nombre d'importateurs présents. Certaines questions se présentaient et quelques importateurs se réunissaient pour les discuter, mais il n'y avait rien de particulier pour l'exclusion des autres.

Q. Combien de classes de marchands de charbon y a-t-il dans la cité ? R. Les importateurs et ceux qui n'importent pas.

Q. Où prennent-ils leurs approvisionnements ? R. Ceux qui n'importent pas achètent des importateurs.

Par M. Fisher :

Q. Tout le charbon qui vient à Toronto est-il importé ? R. Certainement, nous n'en avons pas d'autre que celui qui est importé des Etats-Unis.

Par le Président :

Q. Est-ce là toute la constitution de l'Association et ses règlements ? R. Oui ; je le crois. Il y a peut-être quelques additions ou amendements, mais c'est un exemplaire que j'ai accidentellement par-devers moi.

Q. Quand cette association concernant le charbon a-t-elle été formée en premier lieu ? R. Il y a environ deux ans, peut-être un peu moins, je crois.

Q. Est-ce là la date de sa fusion avec la Chambre de Commerce ? R. C'est la nouvelle organisation. Il n'y a pas de date à cette constitution. Je crois que la chose date du premier mai 1886, ou environ.

Q. Du premier mai 1886, ou vers cette date ? Quel est le montant exigé pour l'admission des membres ? R. \$20.00, je crois, ou plutôt \$10 ou \$20 ; je ne m'en rappelle pas maintenant.

Q. Quels en sont les membres actuellement ? R. Tous les marchands, d'après ce que j'en sais.

Q. Tous les marchands, dites-vous, sont membres de cette organisation concernant le charbon ? R. Oui.

Q. Ceux qui n'importent pas, aussi bien que les importateurs ? R. Oui.

Q. Tous ? R. Oui.

Q. Avez-vous quelqu'autre organisation en dehors de cette section de la Chambre de Commerce ? R. Non. Vous faites allusion à celle qui concerne le commerce de charbon ?

Q. Oui ? R. Pas à Toronto.

Q. Je veux dire en Canada et au sujet de l'affaire dont nous parlons ? R. Non.

Q. En dehors des officiers de cette Chambre de Commerce dont les noms sont ici, avez-vous quelque comité ou quelqu'un qui dirige l'affaire ? Je vois ici les noms de T. R. Whiteside, président ; James Cowan, vice-président ; R. E. Gibson, trésorier ; G. W. Wood, secrétaire ; et MM. J. R. Baily, T. Coulter, Elias Rogers, F. H. Thompson, James Cowan, S. Crane, C. J. Smith et T. R. Whiteside, forment le comité exécutif de la section du charbon. C'est toute l'organisation que vous connaissez ? R. C'est la seule que je connaisse.

Q. On achetez vous votre charbon ? R. En différents endroits. Naturellement, il y a une grande variété dans les espèces de charbon. Je désire que vous compreniez bien ce dont il s'agit avant d'aller plus loin.

Q. Où achetez vous l'espèce de charbon que vous livrez pour la consommation ordinaire ; le charbon à poêle (*stove*), le charbon menu (*chestnut*), la houille grasse (*soft*), le charbon à fournaise (*egg*) ? R. S'agit-il de l'endroit ou des personnes.

Q. Des personnes desquelles vous achetez ? R. Vous voulez dire mes fournisseurs ?

Q. Oui ? R. L'année dernière nous avons acheté de la compagnie Delaware, Lackawanna et Western.

Q. Est-ce une compagnie faisant le commerce de charbon ou une compagnie de chemin de fer ? R. Elle s'occupent des deux spécialités. Nous achetons aussi des compagnies Pennsylvania, Reading et Delaware et Hudson.

Q. Sont-ce des compagnies rivales ? R. Ce sont des compagnies rivales ; elles vendent ostensiblement aux mêmes prix, malgré quelques variantes accidentelles.

Q. Mais on peut dire que le même jour, leurs prix sont approximativement les mêmes ? R. Oui, mais quelques fois on peut faire un meilleur marché avec une compagnie qu'avec une autre. Néanmoins, leurs prix peuvent être considérés comme étant les mêmes.

Q. Veuillez donc nous donner de nouveau les noms ? R. Les compagnies Delaware, Lackawanna et Western, Pennsylvania, Reading, Delaware et Hudson.

Q. Quelle quantité avez-vous achetée de ces compagnies pendant les 12 derniers mois. R. Il y a aussi la compagnie Houillère Butler et la compagnie Pittston.

Q. Ce sont des compagnies minières ? R. Oui,

Q. Et par quelle voie ferrée vous procurez-vous le charbon que vous leur achetez ? R. Principalement par le chemin de fer de la vallée Lehigh et Erie.

Q. Jusqu' Buffalo ? R. Principalement par la voie de Lehigh à Fairhaven.

Q. En vient-il par Buffalo ou Oswégo ? R. Cela dépend des circonstances ; il en vient quelquefois par eau. Nous avons l'avantage des deux voies.

Q. Quand c'est par eau, vient-il par Oswégo ou non ? R. Par eau :—Oswégo, Fairhaven, Charlotte et Sodus Point.

Q. Dans quelle proportion ? R. Nous achetons de la Delaware, Lackawanna et Western, et cette année nous en prenons environ 60,000 tonnes.

Par M. Fisher :

Q. Votre maison ? R. Oui, nous achetons plus d'eux que d'aucune autre compagnie. Je ne puis dire exactement combien nous achetons ailleurs. Cette année, nous avons acheté 7,000 tonnes de la Cie Reading ; 3,000 ou 4,000 tonnes de la Cie Delaware et Hudson ; peut-être 20,000 tonnes de la Cie Butler Colliery et 5,000 à 6,000 tonnes de la Cie Pennsylvania.

Q. Quelle est la proportion de vos importations par eau et par chemins de fer ? R. Cela dépend entièrement des circonstances.

Q. Dites pour les derniers 12 mois ? R. L'année dernière, nous avons fait venir par eau, environ la moitié de notre charbon anthracite.

Q. Moitié par eau et moitié par voie ferrée ? R. Oui.

Q. Vous dites donc que ces compagnies sont des compagnies de chemin de fer faisant en même temps le commerce de charbon ? R. La Delaware, Lackawanna et Western est dans ce cas ainsi que la Delaware et Hudson ; la Pennsylvania s'occupe exclusivement du charbon. Elle font en majeure partie leur transport par le chemin de fer Lehigh Valley et Erie.

Q. Où achetez-vous ce charbon, à Toronto ou aux endroits de livraison ? R. Soit au Pont, soit aux ports d'expédition du lac Ontario.

Q. Du côté américain. R. Oui ; c'est à ces endroits que les achats se font.

Par M. McKay :

Q. Voulez-vous dire que le charbon est livré à bord des bateaux ? R. Oui, libre de droits à bord. Pour tout le charbon anthracite à destination des marchés du nord ou du Canada, les prix sont fixés à ces endroits, soit au Pont, soit aux ports d'expédition du lac Ontario.

Q. Quels sont les agents de vos fournisseurs ? De la Cie Delaware, Lackawanna et Western, par exemple ? Où est l'agence par l'entremise de laquelle vous négociez ? R. Nous achetons directement de la compagnie. Nous adressons nos commandes directement. Si c'est par bateaux, la Delaware, Lackawanna et Western l'expédie d'Oswego et nous le faisons venir de l'expéditeur d'Oswego.

Q. En achetant le charbon des différentes compagnies, est-ce que les plus grands marchands n'obtiennent pas des prix mois élevés que les plus petits ? R. Cela peut être le cas jusqu'à un certain point, mais la différence n'est guère appréciable. Le prix du charbon anthracite est fixé de mois en mois par un comité connu sous le nom de Comité Conjoint de l'Anthracite de l'Ouest.

Par M. Fisher :

Q. Dans Ontario ? R. Non, aux Etats-Unis.

Par le Président :

Q. Et ils vous font connaître les prix ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Vous ne faites guère de différence d'acheter d'une compagnie ou d'une autre, ce sont à peu près les mêmes prix ? R. Les prix d'une compagnie peuvent quelques-fois être un peu plus élevés que ceux des autres.

Q. Il n'est pas à votre connaissance qu'aux Etats Unis, il y a une coalition en vertu de laquelle les compagnies de charbon sont tenues de vendre à un seul prix ? R. Il y a une coalition de ce genre (Exhibit 25, a et b). Elles n'y tiennent pas toujours, bien qu'elles soient censés vendre au même prix.

Q. Il y a donc variation dans les prix ? R. Oui ; cela dépend entièrement des conditions du marché. C'est une question d'approvisionnement et de demandes.

Par le Président :

Q. Tout le monde est-il admis à acheter de ces compagnies aux prix qu'elles ont arrêtés ensemble ? Y-a-t-il un minimum de fixé ? R. Non.

Q. Il n'y a pas de quantité de fixée ? R. Non.

Q. Vendent-elles à tous ceux qui leur offrent du comptant ? R. Je crois que quelques-unes le font.

Q. Ont-elles des engagements avec vos associations canadiennes, par exemple celle de Toronto, de ne pas vendre à tout acheteur venant de Toronto ? R. Il y a des

arrangements réciproques. Je crois préférable, maintenant que j'en suis sur cette question, de vous expliquer la constitution qui la concerne. Tout le commerce du charbon anthracite est contrôlé par cinq puissantes compagnies de transport des Etats-Unis. Ce sont la Delaware, Lackawanna et Western, la Compagnie de Chemin de fer de Pensylvanie, la Cie de Chemin de fer de Lehigh Valley (il y a aussi des compagnies de charbon) les compagnies Erie et Reading. Elles contrôlent tout le commerce, et il y a toujours eu plus ou moins de pression de la part de ces compagnies ou de leurs représentants en faveur de l'uniformité des prix sur les différents marchés.

Q. Ces compagnies fixent-elles alors un prix uniforme de vente ? Interviennent-elles dans les prix auxquels leurs acheteurs jugent à propos de vendre ? R. Elles le font quand elles le croient avantageux.

Par M. Fisher :

Q. Limitent-elles les personnes auxquelles elles vendent ? Le Président a demandé, il y a quelques minutes, si toute personne pouvait acheter du charbon de ces compagnies. Je n'ai pas eu de réponse claire à cela. Vous, comme marchand de Toronto, vous pouvez le faire, n'est-ce pas, soit comme particulier, soit comme manufacturier privé, vous pouvez obtenir le charbon de la façon que vous le désirez ?

Le Président.—Ou comme marchand de charbon ?

Le Témoin.—Comme question de fait, je ne crois pas qu'ils le puissent. J'ai ici quelques extraits de journaux au sujet d'une assemblée convoquée à Toronto le 26 octobre 1880. Je lis ceci : "Le Président déclare que les marchands de charbon américains ne feront d'affaires avec aucune association de citoyens liés entre eux ; et pour le prouver, il cite ce qui suit de H. C. Roberts et Cie, Rochester."

Q. Qui étaient-ils ? R. Une maison puissante, à cette époque. MM. H. C. Roberts et Cie, écrivait : "Nous voulons avoir l'assurance, dans le cas où nous vous approvisionnerions, que vous aurez une cour, etc, et que vous tiendrez au même prix que les autres marchands. Nous ne pouvons vous donner de prix ni vous vendre si le charbon est destiné à des personnes associées pour réduire le prix de détail."

Par le Président :

Q. Qui a écrit cela ? R. H. C. Roberts et Cie., de Rochester.

Par M. Fisher :

Q. M. Roberts était-il marchand à cette époque, ou l'agent de quelqu'un dont certaines personnes de Toronto avaient l'habitude d'acheter ? R. Oui, c'était un expéditeur.

Par le Président :

Q. C'était un simple marchand ? R. C'était un expéditeur privé.

Q. Les personnes dont vous achetez en Pensylvanie contrôlent-elles vos prix ? R. Je crois qu'il serait difficile pour quelqu'un de se procurer du charbon anthracite en quantité considérable, à moins d'être membre de l'association qui y existe.

Par M. Fisher :

Q. Votre organisation a-t-elle fait des affaires avec ces compagnies des Etats-Unis ? R. Il serait préférable de vous expliquer comment cette organisation a été formée. Comme je l'ai dit, il y a toujours eu une pression plus ou moins forte de la part de ces compagnies en faveur de l'uniformité de prix. Quelques fois elles sont allées jusqu'à fixer elles-mêmes les prix.

Q. Auxquels vous deviez vendre ? R. Oui. Je trouve ici un extrait du *Mail* de Toronto du 5 janvier, 1883.—

Par le Président :

Q. Je crois que ces rapports de transactions, vieux de cinq à huit ans, sont fort peu utiles ? R. Mais cela conduit à une démonstration. Je désire simplement montrer comment ce genre d'affaires a été conduit par le passé, et en venir au point où cette organisation a été formée.

Q. Les conditions d'affaires au sujet desquelles vous nous avez cité des écrits de 1880 et 1883, n'existent plus maintenant ? R. Je vous lirai seulement un rapport de ce qui s'est passé à New-York quand les prix du marché de Toronto ont été fixés.

Q. Est-ce en 1883 ? R. Oui. C'est un " rapport d'une assemblée tenue au bureau général de la Bourse de charbon et de fer de New York, Lac Eric et Western, à New-York le 28 décembre 1883. — Il est résolu que le prix du charbon à Toronto sera comme suit : \$6.75 par tonne, livraison comprise ; \$6.25 par tonne en magasin ; \$6.00 la tonne à bord des wagons, pour toutes les espèces de charbon anthracite. "

Par M. Fisher :

Q. C'étaient les prix auxquels on devait vendre ? R. C'étaient les prix de détail.

Par le Président :

Q. Veuillez donc répéter ces chiffres. R. Certainement. \$6.75 par tonne, livraison comprise ; \$6.25 par tonne en magasin ; \$6.00 par tonne à bord des convois. C'était quelque chose de nouveau pour le marché de Toronto, bien qu'en certains endroits des États-Unis, ces prix fussent déjà établis. Auparavant, les compagnies avaient toujours pressé les marchands de s'entendre et de fixer les prix. Depuis, elles ne continuèrent pas toujours à imposer les prix, mais elles insistèrent encore auprès des marchands de Toronto pour leur faire admettre et maintenir un prix uniforme. A une assemblée, tenue à l'Hôtel de la 5me Avenue à New-York, les 14 et 15 avril 1886 (exhibit 25a), un comité fut nommé avec instruction de venir à Toronto " dans le but d'établir l'harmonie dans les intérêts locaux et d'inaugurer un commerce ayant pour base les prix de gros fixés par cette Chambre " ; cela signifie " les prix de gros ayant pour base les prix aux ports du lac Ontario et au Pont, a fin d'établir l'harmonie dans les intérêts locaux et d'inaugurer un commerce ayant ces prix pour base. " Ce comité vint à Toronto et les principaux marchands furent réunis.

Par le Président :

Q. C'était en 1886 ? R. Oui, précisément avant l'organisation de l'association. Chacune de ces compagnies avait un représentant à la réunion dont je parle. Il s'agissait d'intérêts majeurs et l'on nous fit entendre que nous devions nous organiser et que tous les marchands qui ne voudraient pas entrer dans l'organisation, seraient dans l'impossibilité de s'approvisionner.

Par M. Fisher :

Q. Quand cela s'est-il passé ? R. C'est en avril 1886 que le comité fut nommé.

Par le Président :

Q. Croyez-vous que ces délégués avaient été mandés par des personnes de Toronto ? R. Je ne crois pas.

Q. Sont-ils venus d'eux-mêmes ? R. J'ai expliqué déjà que les marchands s'accusaient, d'ordinaire, réciproquement de baisser les prix. Ils s'adressaient aux compagnies qui leur avaient vendu, et demandaient des réductions, alléguant qu'ils ne pouvaient soutenir la concurrence à raison des prix moins élevés que tenaient les autres marchands. Je crois que la visite de ce comité à Toronto n'était que le résultat d'un plus ou moins grand nombre de plaintes de ce genre.

Par M. Gillmor :

Q. Y avait-il une ligue entre eux ? R. C'était pour régulariser le marché de Toronto.

Par le Président :

Q. C'était pour régulariser les prix entre les marchands de Toronto ? R. Oui. Ils étaient fatigués de ces plaintes.

Q. A quel arrangement est-on arrivé ? R. Ces messieurs firent un projet de convention. Quant à moi, j'étais alors très hostile à l'idée de toute nouvelle organisation. Nous avons fait plusieurs conventions déjà et elles n'avaient pas été tenues. Quelques marchands demandaient de fixer les prix à un chiffre plus élevé que ne le comportait l'état du marché, afin de s'en prévaloir immédiatement pour vendre au rabais. J'avais de la chose une expérience tout à fait défavorable. Les représentants des compagnies qui faisaient le transport me signifèrent en termes clairs qu'il fallait entrer dans l'organisation, sans quoi nous ne pourrions nous procurer notre approvisionnement.

Par M. Fisher :

Q. Ce sont les compagnies américaines qui vous ont ainsi forcés d'y entrer ?
R. Oui.

Par le Président :

Q. D'après ce que je comprends, les compagnies américaines n'avaient aucune raison d'intervenir; ce n'était qu'un simple défaut d'entente entre les marchands de Toronto? R. C'est ce qui les a fait agir. Les demandes de réductions finirent par fatiguer les compagnies et elles vinrent à Toronto.

Q. Y a-t-il eu quelque arrangement pour les faire venir? R. Oui. Je crois que j'ai proposé moi-même, dans le temps, de former une organisation rattachée à la chambre de commerce. En tous cas, j'ai fait tout le possible pour faire réussir la chose.

Q. Il y a eu entente? R. Oui.

Q. A quel arrangement en êtes-vous arrivé avec ces compagnies américaines? R. Nous leurs avons accordé tout ce qu'elles ont demandé. Elles ont insisté sur la nécessité de nous organiser et de fixer les prix.

Q. Elles ont insisté pour vous faire organiser et c'est ce que vous avez fait en vous joignant à la Chambre de Commerce? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel a été votre mode d'entrée dans la Chambre de Commerce? R. Nous y sommes entrés comme membres, chacun de nous individuellement.

Q. Et vous avez organisé la section du charbon? R. Oui, et nous avons droit de le faire en vertu de la charte.

Q. Quelle juridiction la Chambre de Commerce avait-elle sur vous? R. Je vais vous lire un des articles. Elle avait certains pouvoirs et c'est ce qui m'a engagé à effectuer la réunion avec elle. Comme je l'ai dit, les représentants des compagnies américaines demandaient une organisation et des prix uniformes, et je crois que la question des prix a été discutée en leur présence et qu'une convention a été faite quant aux prix qui devaient être établis dans le temps.

Par le Président :

Q. Elles n'étaient pas spécialement intéressées dans les prix? R. Oui, à ce que les prix eussent pour base leurs prix de vente en gros.

Q. Qu'entendez-vous par leurs prix de gros? R. Les prix qu'elles fixaient de mois en mois au Pont et aux autres ports pour les marchés de Toronto et d'Ontario. L'article V de la constitution dit: "Il sera en outre du devoir du comité exécutif de fixer les prix du charbon et de les changer de temps à autre, suivant qu'il le jugera nécessaire aux besoins du commerce et de donner instruction au secrétaire d'informer tous les membres de la section de ce fait, et les prix ainsi fixés seront les prix auxquels le charbon sera vendu par la dite section, et le comité exécutif sera obligé, chaque fois qu'il en sera requis, de fournir au conseil de la Chambre de Commerce un état montrant le pourcentage des profits réalisés par la dite section, et le conseil pourra alors faire un versement d'après cet état." On croyait que le conseil de la Chambre de Commerce se composait de grands acheteurs de charbon et qu'on pouvait en toute sécurité mettre la chose entre leurs mains.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce là tout le contrôle que le conseil de la Chambre de Commerce possède sur votre association? R. Je ne crois pas. Sa charte lui en donne davantage, mais je ne l'ai pas lue. La chose était établie de la sorte afin, qu'en aucun temps, nous fussions en état de présenter nos livres et de montrer l'état exact des affaires.

Q. Cet arrangement a été fait en 1886? R. Oui.

Par le Président :

Q. Le conseil n'avait pas le droit d'intervenir au sujet des prix que vous jugiez à propos de demander? R. C'était l'intention.

Par M. Fisher :

Q. Y a-t-il quelque changement à la convention depuis 1886. R. Il y a eu quelques additions, je ne sais lesquelles. Peut-être une légère altération, mais je ne connais rien de précis.

Q. L'arrangement est en vigueur aujourd'hui à peu près dans le même sens ?
R. Oui.

Q. Votre comité décide quels seront les prix ? R. Oui.

Q. Ces prix sont-ils ensuite communiqués aux compagnies américaines pour leur approbation ? R. Non.

Q. Vous fixez ces prix sans aucunement les consulter ? R. Tout marchand a la liberté, s'il le veut, de porter plainte aux compagnies.

Q. Si l'on vendait le charbon au-dessous du prix courant ? R. Oui.

Q. Si je comprends bien, aucun marchand ne peut vendre au-dessous du prix courant. Vous êtes organisés pour fixer les prix ? R. Oui.

Q. Les prix ne sont nullement sous le contrôle des personnes chez qui vous achetez ? R. Je présume qu'elles pourraient intervenir en tout temps, si elles le jugeaient à propos.

Q. Comme question pratique, ce sont les seules personnes chez lesquelles vous pouvez acheter le charbon ? R. Elles sont complètement maîtresses de la situation.

Q. Soumettez-vous vos prix de vente à leur approbation ? R. Je ne sais pas qui ce soit la pratique.

Q. Voulez-vous nous dire quelle est l'avance entre votre prix d'achat et votre prix de vente ? R. Bien entendu nous achetons francs de droits à bord du bateau, et il y a les frais et les charges.

Q. Vous achetez en gros et vous vendez en détail ? R. Le coût de transport et de l'emmagasinage varie de temps à autre.

Q. Quelle est la différence entre le coût du charbon livré dans votre cour à Toronto, et le prix de vente en détail ? R. Je puis répondre en peu de mots à cette question. Je n'ai jamais constaté, pendant tout le temps que j'ai fait du commerce à Toronto, que la moyenne des profits annuels ait excédé 25 centins par tonne.

Q. Ceci conduit à une autre question. Vous n'avez pas d'arrangement pour une avance fixe ? R. Non; tant que nous nous entendons ensemble, les compagnies n'interviennent pas.

Le Président : " Il sera du devoir du comité exécutif de fixer les prix de vente du charbon." Je crois que cela règle la question.

Par M. McKay :

Q. Fixent-ils le prix minimum ? R. Ils ne permettent pas de vendre le charbon au-dessous des prix du gros, charges comprises : c'est-à-dire moins qu'il ne coûte.

Par le Président :

Q. Quel prix avez-vous donné pour votre charbon à Oswégo ? R. Les prix ont varié. Je ne puis le dire de mémoire.

Q. Avez-vous quelques états de compte ? R. J'ai fait de mémoire, un état du coût du charbon à Toronto pendant la saison de navigation.

Q. Pouvez-vous nous donner les prix d'Oswégo ? R. Je ne les ai pas ici.

Q. D'où vient cet état ? est-ce de simple mémoire ? R. C'est de mémoire. Le prix de départ à Oswégo était de \$3.79 par tonne.

Q. A quelle date ? R. En mai.

Q. Les prix avaient été fixés vers le commencement du mois ? R. Oui, vers le 20 de chaque mois pour le mois suivant.

Q. Quel était le prix en avril ? R. A peu près le même, je pense.

Q. C'est, n'est-ce pas, le prix de livraison à Toronto ? R. J'ai fait un memorandum du coût, livraison faite à Toronto. Le prix de départ était de \$3.79 par tonne, à Oswégo, pour le mois de mai.

Par M. McKay :

Q. Que voulez-vous dire ? R. La tonne franche.

Q. Est-ce la tonne de 2,000 lbs ? R. Oui, 2,000 lbs, ou la petite tonne.

Par M. Guillet :

Q. J'étais sous l'impression que tout le charbon se vendait à 2,240 lbs par tonne ? R. Le charbon anthracite se vend à la grosse tonne.

Q. C'est-à-dire à 2,240 lbs ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. C'est le poids pour lequel vous payez \$3.79, n'est-ce pas? R. Pour la grosse tonne le prix de départ était de \$4.25. Je vous ai donné le prix de la petite tonne, c'est sur cette dernière que nous faisons un calcul.

Par le Président :

Q. C'était le prix à Oswégo en mai? R. Exactement.

Par M. Fisher :

Q. Quelle espèce de charbon preniez-vous comme base déterminante; était-ce de la houille grasse ou du charbon à fournaise? R. C'est du charbon à poêle et du charbon menu dont je parle. Il est très important de bien connaître qu'il y a plusieurs espèces de charbon; la moyenne des prix varient de \$1.50 à \$6.50 la tonne.

Par M. McKay :

Q. Est-ce le charbon pour l'usage des maisons? R. C'est le charbon à poêle et le charbon fin.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Sont-ce les plus hauts prix du charbon consommé pour l'usage ordinaire des familles? R. Pas absolument; il y a le charbon de grille.

Par M. Boyle :

Q. Comment un nouveau marchand peut-il devenir membre de votre association?

Par le Président :

Q. Tranchons la question des prix; nous avons pris les prix du mois de mai pour point de départ? R. A cette époque, c'était \$4.19 par tonne sur les bateaux à Toronto; le prix de transport sur les lacs était de 30 centins par tonne; ce sont là les prix pour mai, juin et juillet. Il y a eu une avance sur les charbons à fournaise et à grille, mais je ne crois pas qu'il y en ait eu sur la houille grasse et le charbon fin pour ces trois mois, et l'importation par eau à ce prix, était de 3,500 tonnes. Il y a pour le transport sur les lacs, une avance dans le mois d'août qui élève le prix par bateau à Toronto, à la somme de \$4.40 par tonne. Il y eu 20,000 tonnes d'importées dans ce mois.

M. Boyle.—A quoi nous conduit tout ceci? Le témoin a déjà établi que les profits ne dépassent pas 25 centins par tonne. A quoi sert un pareil calcul?

Le Président.—Je ne l'ai pas interrogé sur la question des profits que lui-même ou les autres marchands pouvaient faire. Ce n'est pas la question.

M. Boyle.—Ces chiffres sont complètement en dehors de la question.

M. McKay.—Je crois qu'il est utile que nous ayons ces informations.

Le témoin.—Le fret des bateaux était de 30 centins par tonne en mai; 25 centins en juin et 30 centins en juillet. Il y avait une avance de 10 centins sur certains charbons. Autant que je me rappelle, je ne crois pas qu'il y eut d'avance sur le charbon bitumineux, ou houille grasse, et le charbon fin.

Q. Vous pensez que durant ces trois mois le prix est resté le même? R. Je le pense, autant que je me rappelle, mais il était impossible pour le marchand d'en profiter. Je dois dire que le transport par bateau était si limité qu'il était impossible de se procurer le charbon en quantité considérable, par cette voie, surtout en juillet, et à la fin de juillet nous avions 30,000 tonnes de moins sur notre provision de l'année, faute de moyens de transport.

Q. Vous ne pouviez avoir de bateaux? R. Cela nous était impossible.

Par M. Guillet :

Q. Je suppose que vous pouviez acheter, à date de livraison ultérieure? R. Non, nous ne le pouvions pas. Cela doit être bien compris. Pendant quelques années nous avons pu le faire, mais l'année dernière, je ne crois pas qu'aucun marchand ait pu acheter à livraison ultérieure. Voici une copie des procès-verbaux de l'association dont il est question—Comité Conjoint de l'Anthracite de l'Ouest réuni à l'hôtel de la cinquième Avenue, New-York, le 26 mai—où il est dit: "Que les prix actuels seront continués pour le mois de juin, si ce n'est que les prix du charbon à grille seront sujets à la même avance que le charbon à fournaise; et il recommande en outre que toutes les ventes seront faites d'après la convention bien arrêtée que la livraison

devra se faire dans le mois de juin (Exhibit 25b) " Cette décision est restée en vigueur toute l'année et je ne crois pas qu'il y ait eu de ventes.

Par le Président :

Q. Quel était le prix au mois d'août ? R. Le prix au mois d'août a été élevé de 25 centins, le fret a également subi une hausse. Le prix du charbon à bord des bateaux à Toronto était alors d'environ \$4.46.

Q. C'était une hausse de 10 centins ? R. La hausse était de 25 centins.

Q. A Oswégo, le charbon valait donc \$4.04 ? R. Le prix était de \$4.50 charges comprises, ou mieux de \$4.00 net par tonne.

Q. Le reste de l'avance s'appliquait au fret et représentait, n'est-ce pas, environ 38 centins ? R. Oui, le fret était d'environ 38 centins. L'importation s'était élevée à environ 20,000 tonnes pendant ce mois. En septembre, ce fut à peu près la même chose. Il y eut environ 20,000 tonnes d'importées avec une avance de 10 centins sur les frais, ce qui faisait \$4.50 à bord des bateaux à Toronto.

Q. Quand le charbon a-t-il valu \$4.50 à bord des vaisseaux à Toronto ? R. En septembre. L'importation d'octobre a été d'environ 25,000 tonnes, au coût d'environ \$4.75 à bord des bateaux à Toronto. Celle de novembre, d'environ 35,000 au coût d'environ \$5.25.

Q. Est-ce là le total des importations de Toronto ou de vos propres importations ? R. C'est le total des importations tel qu'il figure dans les rapports du havre, concernant la quantité importée.

Q. A quel prix ? R. \$5.25.

Q. Quel prix vous faisait-on à Oswégo ? R. Le prix d'Oswégo pendant ce mois, était de \$5.00 la grosse tonne, ce qui faisait \$4.46 la tonne nette.

Par M. McKay :

Q. Le fret a atteint 79 centins par tonne ? R. Il a varié de 75 à 79 centins.

Par le Président :

Q. Il a monté de 25 à 79 centins par tonne ? R. Je crois qu'il n'y avait que deux ou trois bateaux qui transportaient au taux de 25 centins.

Q. Était-ce là le prix d'Oswégo en octobre ? R. Je crois qu'il était de \$4.75, si je me rappelle bien.

Q. \$1.75 par grosse tonne ? R. Oui.

Q. Comment cela fait-il ? R. \$4.75 la grosse tonne représente \$4.24 la tonne nette.

Q. Et les prix de septembre ? R. A Oswégo ?

Q. Oui. R. Je vous les ai déjà donnés.

Q. Vous nous avez donné \$4.50 comme prix coûtant à Toronto. R. Cela représente \$4.02 la tonne nette à Oswégo. Les 35,000 tonnes de novembre, je les ai calculées tout à l'heure sur ces données, et la moyenne représente \$4.65 par tonne pour toute l'importation de Toronto pendant la dernière saison.

Q. Quelle est la moyenne ? R. \$4.65 en prenant la somme moyenne des importations de chaque mois à ces différents prix.

Q. Pour ce qui est livré à Toronto ? R. Pour ce qui est pris à bord des bateaux dans le port de Toronto. Il y a ensuite les droits du havre qui sont de 5 centins ; on paye 20 centins pour décharger. Le charroyage à l'entrepôt coûte 10 centins et le criblage ou triage mécanique 15 centins.

Q. Je vois que quelques-uns l'ont porté à 5 centins, pourquoi le portez-vous à 15 ? Je vois par le rapport publié dans le *Herald* de New-York que le triage du charbon est porté à 5 centins par tonne. R. Cela dépend absolument de ce qu'ils veulent dire par là. S'ils font le triage du charbon par charge de wagon alors qu'il n'a pas encore été manipulé, cela peut ne pas excéder 5 centins, mais quand le charbon a été déplacé deux ou trois fois comme il l'est à bord des bateaux, il est impossible de faire la chose pour moins de 15 centins ; c'est la plus basse estimation. La moyenne du charroyage au domicile des consommateurs est de 40 centins, et il faut mettre 40 centins pour les dépenses générales.

Q. Avez-vous tout le détail des dépenses ? R. Oui.

Q. Est-ce un extrait de vos livres ou d'ailleurs ? R. Je l'ai fait de mémoire,

mais il est approximativement exact et représente ce que paient les marchands de charbon de Toronto.

Q. Vous nous parlez, naturellement, d'après votre propre expérience ; du reste c'est simplement vos chiffres que nous désirons connaître. Combien de tonne de charbon avez-vous eu en mains l'an dernier pendant les 12 mois ? R. De charbon anthracite ?

Q. Oui. R. Environ 100,000 tonnes.

Par M. McKay :

Q. Faites-vous la livraison avec vos propres voitures ou en engagez-vous ? R. Nous livrons avec nos voitures et nous en engageons quand il y a besoin de charroyages extraordinaires.

Q. Combien de tonnes dans les autres espèces ? R. Environ 500,000 tonnes.

Par M. McKay :

Q. Combien payez-vous quand vous engagez pour le charroyage ? R. \$2.50 par jour.

Par le Président :

Q. Les dépenses générales pour les 500,000 tonnes sont-elles aussi considérables que pour le reste ? R. Cela dépend. Il y a des espèces de charbon sur lesquelles il y a très forte compétition, et les dépenses générales ne sont pas toujours calculées.

Q. Vous pensez que la moyenne pour le tout est d'à peu près cela ? R. 40 centins par tonne est, je crois, la moyenne des dépenses générales.

Q. Vous voulez donc dire que le charroyage coûte \$60,000 et qu'il faut ajouter encore à cela \$60,000 pour les dépenses générales, car vous avez porté le charroyage à 40 centins la tonne ? R. Oui.

Q. Et les dépenses générales à 40 centins la tonne ? R. Oui.

Q. Ce qui fait \$60,000 pour le charroyage et \$60,000 de plus pour les dépenses générales ? R. Oui, je crois que ce montant est largement atteint. Nous occupons des enclos ou cours représentant une valeur de \$125,000 qui nous appartiennent ou pour lesquelles nous payons loyer. Elles pourraient se vendre à ce prix, et nous avons, en outre, notre matériel.

Q. Quelle part de propriété avez-vous là-dedans ? R. Les deux tiers environ, que nous avons à titre de locataires perpétuels de la cité, et nous possédons en outre un matériel d'environ \$25,000, soit \$150,000 en tout qui, à 6 pour cent, donnerait \$9,000 par année.

Q. De quoi se compose votre matériel ? R. De chevaux et de voitures.

Q. Vous faites votre propre charroyage ? R. En grande partie.

Q. Ne chargez-vous pas ce charroyage deux fois ? R. Je devrais peut-être laisser ce point de côté.

Q. Nous laisserons cela pour le présent ? R. Voulez-vous connaître comment sont établies les dépenses générales. Je désirerais bien vous comprendre parce que c'est un item important.

Q. Faites-nous-le connaître ? R. J'ai des bureaux qui en dehors des cours à charbons, se louent \$1,750, et un assortiment valant \$100,000—c'est la moyenne ; sa valeur dépasse quelquefois cette somme, en d'autres temps, elle est moindre. Nous avons actuellement dans nos livres \$100,000 de comptes en moyenne. Pour ces deux items, l'intérêt à 6 pour cent donnerait environ \$12,000 ; les assurances, environ \$2,000 ; les honoraires de bureaux, les salaires des commis, des collecteurs et autres, à environ \$18,000 ; imprévus, environ \$5,000 ; hommes de cours à l'extérieur et charretiers, environ \$15,000. Cela comprend tout le personnel de la main d'œuvre dans les cours.

Q. Cela ne figure-t-il pas à l'article du charroyage ? R. Non. Je suppose qu'une partie de ces dépenses est portée au compte de la main-d'œuvre et du triage. Je n'arrive peut-être pas à 40 centins, mais bien près, du moins pour les frais généraux.

Q. Nous pouvons maintenant aller un peu plus loin—au sujet du charbon que vous vous procurez par chemin de fer, est-ce que les prix sont établis à Buffalo ou au Pont Suspendu (Exhibit 25e) ? R. Oui.

Q. Quels taux payez-vous pour le transport jusqu'à Toronto ? Le fret de Buffalo à Toronto comporte trois taux différents. Il y a je crois un tarif pour les expéditions de 10,000 tonnes et au dessus, un autre pour celles de 10,000 tonnes et un troisième pour celles de 5 000 à 10,000 tonnes. Le tarif pour 10,000 et au-dessus, expédiées du Pont Suspendu, a été cette année de 60 centins par tonne à partir du 1er septembre.

Q. Et de cette date ? R. 65 centins du 1er septembre au 1er novembre.

Q. Et depuis cette dernière date ? R. 60 centins jusqu'au temps actuel.

Par M. McDougall :

Q. Vous parlez de la nette tonne ? R. Oui, de la petite tonne.

Par le Président :

Q. La petite tonne, du Pont à Toronto ? R. Oui.

Q. Cela est pour les expéditions de 10,000 tonnes et au-dessus—y a-t-il quelque taux moins élevé ? R. Je n'en connais pas de moins élevé que ceux que j'ai donnés. Il peut se faire encore que ce taux concerne les envois de 20,000 et au-dessus, et que pour ceux de 10,000 il y ait une augmentation de 5 centins.

Q. Ce sont les taux les plus bas ? R. Je pense que oui. Nous avons une remise de 5 centins par tonne en considérations de nos voies d'évitement qui nous appartiennent en propre et qui sont une affaire séparée de l'autre. Nous fournissons les voies d'évitement pour le déchargement des convois dans nos propres cours. Cette remise est due naturellement au fait que nous fournissons à la Cie du chemin de fer des avantages additionnels de terminus en raccordement avec le Grand Tronc.

Par M. McKay :

Q. A combien évaluez-vous ces voies d'évitement ? Les avez-vous calculées dans l'évaluation que vous avez faite de vos cours à charbon ? R. Je ne puis dire qu'elles ont été évaluées spécialement; nous les avons payées ce qu'elles ont coûté, environ \$2,000 chacune.

Par le Président :

Q. Combien en avez-vous ? Nous avons deux cours avec voies d'évitement; une de ces cours en a deux.

Q. Quelle quantité importez-vous par eau, environ 30,000 ou 35,000 tonnes ? R. Environ cela.

Q. Et 65,000 par chemin de fer ? R. Oui. Il se peut que les importations par eau aient été plus élevées. Le tonnage de cette année dépassera un peu 95,000.

Q. C'est votre comité qui fixe les prix ? Ces prix sont arrêtés par le comité exécutif ? R. Oui, suivant que les circonstances l'exigent.

Q. Comme question de fait, combien de fois vous êtes-vous réunis pendant la dernière saison ? R. Je ne crois pas avoir assisté à plus de deux ou trois assemblées pendant l'année dernière.

Q. Les membres ont donc été convoqués ? R. Oui.

Q. Et c'est donc le comité exécutif qui a fixé les prix ? R. Oui.

Q. Quelle pénalité y a-t-il contre ceux qui gâtent les prix ? R. Une pénalité fixée par l'association sous forme d'amende.

Q. Quelle est cette amende ? R. Elle varie en proportion de l'offense.

Q. Cela figure-t-il dans cette constitution et les règlements ? R. Je ne crois pas qu'il y ait rien de spécifié à cet égard. C'est ordinairement en proportion de l'offense.

Par le Président :

Q. Comme question de fait, quelle est la plus forte amende qui ait été imposée à Toronto, à votre connaissance ? R. \$1,000.

Q. \$1,000 ? R. Oui.

Q. Ces \$1,000 ont-elles été payées ? R. Oui.

Q. Par qui ? R. Par Patrick Burns.

Q. Quelle offense avait-il commise ? R. Immédiatement après la formation de notre organisation, il avait baissé les prix pour le contrat de l'aqueduc.

Q. Mais d'après les articles et règlements il ne pouvait être condamné à \$1,000. Il n'y a ici aucune disposition à cet effet; il doit y avoir quelque autres règlements indépendants de ceux-ci. R. Je crois qu'il y en a. Je vous ai dit tout à l'heure que j'étais sous l'impression qu'il y avait quelque chose en dehors de cela.

Q. Cela est arrivé avant votre réunion avec la Chambre de Commerce, n'est-ce pas ? R. Non.

Q. C'est donc depuis ? R. Oui.

Q. Depuis que cette constitution a été adoptée ? R. Oui. Je crois que ce n'est pas en vertu de ces règlements que pareille action a été prise. C'était une chose bien connue, néanmoins, à cette époque que l'organisation était formée. Le comité qui est venu à Toronto dans le temps, a donné des explications sur son organisation à Buffalo, et il a fait connaître qu'on imposait des amendes pour violation des règlements, et qu'en cas d'imposition de telles amendes, le membre était suspendu jusqu'à ce qu'il eût payé.

Q. Mais l'article 13 déclare seulement que, "pour violation des règlements, le membre en délit, sera passible de suspension ou d'expulsion," il n'y a absolument rien au sujet de l'amende. L'article continue :—"Tout membre ainsi suspendu ou expulsé qui se croira lésé, aura le droit d'en appeler d'abord à la Section ou subsequmment au Conseil de la Chambre de Commerce; pareil appel devra être fait par écrit et adressé au secrétaire, et la décision du Conseil sera finale." Patrick Burns en a-t-il appelé ? R. Non.

Par M. McKay :

Q. A-t-il payé volontiers ou en faisant des objections ? R. Je ne puis le dire, je n'ai rien eu à voir dans cette affaire.

Par le Président :

Q. Comment a-t-on employé l'argent ? R. On lui en a remis la plus grande partie plus tard.

Q. Il a payé le montant de l'amende à l'association ? R. Oui.

Q. Quelle était l'offense ? R. Avoir vendu au-dessous des prix fixés.

Q. En violation des règlements de l'association ? R. Oui.

Q. Quelle a été l'offense particulière qui a été prouvée contre lui ? R. Avoir fait des prix au rabais pour le contrat de l'aqueduc.

Q. Au moyen desquels il a obtenu le contrat ? R. Oui.

Q. Dans quelles circonstances. Je suppose que votre comité était convenu d'un certain prix ? R. Oui, le prix avait été fixé pour le contrat.

Q. Par qui ? R. Si je ne me trompe pas, le prix avait été fixé dans le temps où le comité était présent, je veux dire le comité délégué à Toronto pour presser la formation de l'organisation. Je me souviens que les membres de ce comité étaient à Toronto dans le temps.

Q. Qui devait avoir le contrat de l'aqueduc ? R. Je crois que c'était M. Keith.

Q. Le marchand de charbon de Toronto ? R. Oui.

Q. C'était lui qui devait avoir ce contrat ? Comment en est-on venu à la décision de le lui donner ? R. Je dois vous dire que lorsque ce comité est venu à Toronto, c'était une des questions qui devaient être réglées.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Le comité des Etats-Unis ? R. Oui ; le comité des Etats-Unis. Les contrats pour les années précédentes avaient presque tous été donnés aux marchands de gros. Ils avaient souvent été pris au-dessous du prix coûtant, c'est-à-dire qu'en fixant le prix, il n'avait été rien alloué pour les dépenses générales de ce commerce, et la question était de savoir comment ces contrats pourraient payer leur quote part dans les dépenses générales du commerce. Il fut suggéré de faire une convention par laquelle chaque importateur aurait une part des profits sur ces contrats, afin de l'aider à payer les dépenses générales.

Q. C'est-à-dire que le total des profits ne devait pas aller à un seul marchand ? R. Oui.

Q. Mais qu'ils devaient être divisés entre tous ? R. C'était une convention réciproque basée sur le tonnage.

Q. C'est-à-dire sur le montant d'affaires de chacun ? R. Sur la base du tonnage tel que donné par le rapport de l'Hôtel des Douanes pour l'année précédente.

Par M. Fisher :

Q. Comment vous proposiez-vous de percevoir l'amende imposée ? R. Ce point

de la convention était parfaitement compris. L'intention de cet arrangement était d'obliger les contrats à payer leur propre part des dépenses générales du commerce.

Par M. McKay :

Q. Qu'entendez-vous par dépenses générales ? R. Je fais allusion aux 40 centins dont j'ai parlé. C'était l'intention, lorsque l'organisation a été formée, que le contrat et le commerce d'été paieraient leur part des dépenses générales au lieu de faire comme les années précédentes et de vendre au-dessous du prix coûtant ou à peu près, sans aucune marge pour les dépenses générales, et de faire retomber ensuite totalement ces mêmes dépenses sur le commerce d'hiver.

Q. Et ces profits devaient être divisés entre les marchands ? R. Oui, en autant qu'il s'agissait des contrats. Il y avait à Toronto trois ou quatre gros contrats pour lesquels on demandait des soumissions, et il en fut fait une mention spéciale.

Q. Quel arrangement a-t-il été fait concernant le contrat du charbon pour les écoles de la cité ? R. Il n'y a eu aucun arrangement à ce sujet. Il a été permis de prendre le prix du détail pour le charbon ; quant au bois, la question est naturellement restée libre.

Q. Quels sont ceux qui ont fait des soumissions pour le charbon des écoles de la cité ? R. Tous les marchands.

Q. Qui a obtenu le contrat ? R. Nous l'avons obtenu. Les prix étaient les mêmes pour le charbon, mais notre soumission était plus basse pour le bois.

Q. Ne deviez-vous pas partager les profits avec les autres marchands ? R. Non, il n'y avait pas d'arrangement de ce genre à ce sujet.

Q. Était-il convenu que vous deviez avoir le contrat ? R. Non.

Q. Alors, comment l'avez-vous obtenu ? R. Nous avons demandé un prix plus bas pour le bois.

Q. Mais on avait fixé un certain prix pour le charbon ? R. Oui.

Q. Et vous pouviez faire votre soumission comme vous l'entendiez pour le bois ? R. Oui.

Q. Et votre soumission pour le bois a été la plus basse ? R. Oui. C'était en 1886. Nous n'avons pas eu le contrat des écoles cette année, c'est M. McGill qui l'a obtenu.

Q. Savez-vous s'il y a eu quelq'arrangement avec votre association en vertu duquel le contrat de la cité a été pris ? R. C'est cela dont j'ai parlé : une convention de partage. Je dois dire que le prix fut fixé, et celui qui fit la meilleure offre obtint le contrat. Cet argent fut versé à la Bourse, c'est-à-dire un sixième du montant, et la balance fut divisée alors entre les importateurs d'après le rapport du bureau de Douanes.

Q. Combien d'importateurs y a-t-il ? R. Environ sept ou huit, je crois.

Q. Et le partage a été fait, n'est-ce pas, entre ces sept ou huit ? R. Oui.

Q. Quel montant le soumissionnaire heureux a-t-il donné ? R. Il y avait différents contrats.

Q. Il y avait plusieurs contrats de cette espèce ? R. Oui, quatre ou cinq.

Q. Quels étaient ces contrats ? R. Le contrat du gouvernement.

Q. A combien de tonnes se montait-il ? R. Je ne me rappelle pas la quantité ; peut-être 2,000 tonnes.

Q. N'y avait-il pas encore la commission des écoles ? R. Pour ceci, la chose ne s'est pas fait de la même façon.

Q. La question du bois fut laissée libre ? R. Oui.

Q. Qu'y avait-il en outre ? est-ce que le contrat de l'aqueduc n'était pas également compris dans cet arrangement ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Dans l'arrangement au sujet de l'enchère ? R. Il était entendu que M. Keith l'aurait.

Par le Président :

Q. Qui a maintenant le contrat pour l'aqueduc ? R. M. Bailey.

Q. Comment l'a-t-il obtenu ? R. De la même façon.

Q. En faisant la plus haute offre ? R. Oui. Je ne parle pas d'après mes informa-

tions personnelles, mais d'après ce que je crois être la vérité. Je n'ai rien eu à voir en ce qui concerne le contrat.

Q. Il a fait la plus haute offre et il a eu le contrat. Qu'est-ce qu'on a payé pour le contrat de l'aqueduc ? R. Voulez-vous parler de l'année dernière ?

Q. Oui. R. Je crois que c'est \$600. Je ne le sais pas personnellement, mais c'est d'après ce que j'ai entendu dire et que je crois être vrai. Je n'ai rien eu à y voir.

Q. Vous étiez membre du conseil alors et vous n'avez pu vous en occuper ? R. Oui.

Q. Il y avait, n'est-ce pas, des arrangements avec les autres marchands de charbon ? R. Tout ce que j'avais à faire c'était d'engager les autres marchands à faire un plus bas prix.

Q. Vous dites que tous les traficants de charbon de Toronto sont membres de la section de charbon de la Chambre de Commerce ; ou à peu près tous, si j'ai bien compris ? R. Je crois que oui.

Q. Ont-ils tous pris part à cet arrangement, ou ne sont-ce que les importateurs ? R. Les importateurs étaient les seules personnes en état de remplir ces contrats.

Q. Mais quant au partage des profits ? R. Il n'a été fait qu'entre les importateurs.

Q. Les marchands n'ont pas été admis au partage, mais seulement les importateurs ? R. Oui, vu que les importateurs sont les seules personnes en état de remplir ces contrats ; aucune autre n'a les moyens de le faire.

Q. On était donc obligé d'acheter des importateurs ? R. Oui, parce que ces derniers ont l'espace qu'il faut ainsi que la main-d'œuvre.

Q. Les importateurs forment donc une organisation séparée ? R. Non, c'est la même organisation. C'est le comité exécutif qui établit les prix, comme il a été dit.

Q. En sorte qu'au sujet du compromis en vertu duquel ces \$600 devaient être partagés entre les importateurs de charbon et quant cet arrangement a été fait, vous n'avez pas donné droit de vote aux autres dont une partie, peut-être, eussent voté pour eux-mêmes ? R. C'était la convention originaire.

Q. Et elle existe encore ? R. Oui. Naturellement ces messieurs approuvaient la chose ; ils trouvaient que c'était un arrangement loyal. Ils n'avaient aucun intérêt à cela, bien qu'ils fussent membres du comité exécutif. Il y en avait trois qui n'étaient pas importateurs quoique membres du comité exécutif ; le président et deux autres.

Q. Exigez-vous un serment dans votre organisation ? R. Oui.

Q. Un serment d'admission ? R. Oui, c'est une condition exigée pour entrer dans l'association.

Q. Que voulez-vous dire ? R. C'est un engagement de lire avec soin la constitution et les règlements, de s'y conformer tant qu'on fait partie de l'association et de ne permettre à aucun de ses employés de les violer.

Q. Le serment est-il exigé d'autres personnes que des membres, par exemple des marchands ? Leurs employés sont-ils quelque fois requis de le prêter ? R. Je crois qu'on l'exige des préposés aux ventes.

Q. Pourquoi ? Ils ne font pas partie de l'association ? R. Je crois que c'est à titre d'employés des membres qu'on exige d'eux ce serment. Le but est évidemment de les obliger à tenir les prix.

Q. Vous jurez donc de les engager à tenir les prix ? R. Oui, c'est là l'intention.

Par M. Fisher :

Q. Y a-t-il un serment de garder le secret. R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Dans le cas où il s'en trouveraient qui eussent des scrupules de conscience à prêter le serment, que faites-vous ? R. Alors, j'ai des scrupules de conscience à prêter serment.

Q. Dois-je supposer dans ce cas, que vous affirmeriez ? R. Oui.

*M. Guillet :—*Mais il y a des personnes qui refusent de faire partie d'une association où ils seraient liés par le serment.

Par le Président :

Q. Il y a donc deux espèces de serments, celui du membre qui après avoir lu la constitution et les règlements, promet de s'y conformer, et celui des employés qui ne sont pas membres ? R. Je crois qu'il n'y a qu'une légère différence. La constitution et les règlements sont donnés aux préposés aux ventes et je crois que la seule différence qui existe,—et elle suffit à la solution de leur cas,—c'est qu'ils ont lu la constitution et les règlements et s'engagent à maintenir les règles de l'association.

M. Bain (Wentworth) :—M. le président, si vous faisiez comparaître le secrétaire de l'association ? R. C'est lui qui doit avoir la garde de tous ces documents.

Le Témoin : Tout le monde en a.

Par M. Guillet :

Q. Il n'y a, je suppose, un livre des minutes ? R. Il doit y en avoir un.

Q. A propos des commandes de charbon pour le mois de juin, n'avez-vous pas dit qu'elles avaient pu être prises à raison de l'impossibilité où vous étiez de livrer le charbon pendant ce mois ? R. C'est-à-dire par les expéditeurs.

Q. Cela s'est-il étendu aux autres mois de l'année ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Y avait-il à Oswégo une grande différence entre les prix du charbon, en 1887 et en 1886 ? R. Oh, le prix était beaucoup plus élevé, beaucoup plus élevé.

Q. Comment cela ? R. C'est à peine s'il y a eu hausse sur le prix de départ en 1886. En tous cas, elle a été très faible autant que je me rappelle, tandis qu'elle a été très forte en 1887.

Q. Quel était alors le prix moyen en 1886 ? R. Je ne m'en rappelle pas bien, mais je crois que c'était \$4.25 par grosse tonne.

Q. C'était le prix moyen de la grosse tonne à Oswégo en 1886 ? R. Oui, je ne crois pas qu'il soit allé au delà. C'était environ \$3.75 par tonne nette.

Q. Il n'y a pas eu pendant cette saison la même hausse qu'en 1887 ? R. Non, rien d'équivalent. Les difficultés de transport n'étaient pas les mêmes, le charbon était importé à Toronto à des taux beaucoup plus bas.

Q. Quels étaient les taux cette année-là ? R. Ils n'ont pas, ce me semble, dépassé vingt-cinq centins par tonne avant septembre ou octobre.

Q. Alors le fret à haussé considérablement pendant la saison de 1887—le fret par eau ? R. Oui

Par M. Fisher :

Q. Si je comprends bien maintenant, cette coalition a été formée dans le but de régulariser le commerce de Toronto et de soutenir les prix. Quel en a été le résultat ? R. Je crois que le résultat a été d'augmenter le prix des grands contrats en été, ou ce que nous appelons le commerce de la classe riche, et de produire une baisse réelle très considérable sur le commerce d'hiver ou celui du pauvre.

Q. Voulez-vous nous expliquer un peu comment cela se fait ? R. Le printemps dernier, le prix était de \$6.00 par tonne. C'était considéré comme un prix avantageux relativement à la base fixée pour les prix du gros par l'association des Etats Unis.

Par M. Guillet :

Q. La livraison était-elle comprise ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. En quelle saison ? R. Ce prix avait été établi en mai, immédiatement après que les prix de gros avaient été arrêtés aux Etats-Unis.

Par M. Fisher :

Q. C'était le prix d'été ? R. Oui. Pour les grands contrats, il y avait une réduction de 25 centins.

Q. Etait-ce comme escompte ? R. Oui, c'était comme escompte sur les grands contrats. Ce sont précisément les contrats dont il a déjà été question.

Q. Etait-ce pour tout le monde ? R. A l'exception des consommateurs, chacun payait le même prix.

Q. Alors votre association a eu pour effet de faire hausser les prix. Je désirerais que vous diriez quels auraient été les prix probables, sans votre associa-

tion cette année-là ? R. Je suis d'avis que dans ce cas, le prix des contrats et du genre de commerce dont je parle (le commerce des riches) eut été probablement de \$5.25 à \$5.50 la tonne; je puis même dire qu'il n'aurait pas dépassé \$3.25 la tonne en toute probabilité. La transaction a probablement été faite 75 centins plus bas par tonne. La concurrence dans le commerce du charbon en été généralement pour résultat de réduire les prix au juste coût du charbon, du fret et de la main-d'œuvre, sans rien laisser de plus pour les dépenses générales.

Q. Veuillez donc expliquer pourquoi vous n'obtiendriez pas le même résultat pour le commerce d'hiver ? R. Parce que le marchand a alors plus qu'il ne peut faire. Il lui faut prendre sur ce commerce pour payer ses dépenses générales, et il ne lui reste aucune marge pour baisser les prix.

Q. Vous est-il possible de fixer vos prix à un taux beaucoup plus élevé sans nuire à la vente ? R. Oh oui. Ce que je voulais vous dire, c'est que le résultat de cette organisation a été d'établir de la sorte des prix fixes pour la saison, et au lieu de faire de la spéculation et de baisser les prix, on a pris des commandes durant l'été avec droit de livraison dans le cours de l'année, sans exiger aucun paiement avant cette livraison.

Q. Quand vous avez agi de la sorte, avez-vous adopté un taux plus élevé que celui de l'été ? R. Les marchands ont couru les chances de la hausse.

Par M. McKay :

Q. Quels étaient vos prix d'hiver ? R. Les quatre cinquièmes de tout le commerce de l'année furent évalués au prix d'été. Tout ceux qui le désiraient venaient faire leurs commandes de charbon pour l'hiver, tel qu'ils le voulaient. Ils inscrivaient tout simplement leurs noms et les quatre cinquièmes du trafic se firent à ce prix.

Q. Le pauvre pouvait-il acheter comme le riche ? R. Oui.

Q. Il avait, n'est-ce pas, les mêmes avantages que le riche ? R. Oui.

Q. Quand cela s'est-il passé ? R. Pendant la dernière saison. Les marchands prirent le risque de l'avance dans les prix du gros. Ce sont eux qui eurent à en souffrir, tout naturellement, car il y eut une hausse assez forte dans le gros, et en réalité, ils furent obligés de fournir le charbon à perte.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il n'est pas probable qu'ils renouvellent l'arrangement ? R. Non, je ne crois pas.

Q. Quel a été votre prix d'hiver ? R. Le prix a été haussé de 25 centins en novembre, et de 35 centins, je pense, en octobre, et de 25 centins en décembre, soit une augmentation totale de 75 centins.

Par M. McKay :

Q. N'est-ce pas généralement le temps où les pauvres paient ? R. Dans les années ordinaires, il leur eut été impossible d'acheter avant cette époque, mais cette année les marchands désireux de faire du commerce, ont fait prendre d'avance les commandes à domicile et chacun a eu l'avantage de les donner.

Q. Vous avez dit que vous aviez élevé le prix d'été du charbon, les années précédentes, afin de leur donner l'avantage d'acheter à \$5.75, mais cette année vous avez haussé les prix ? R. Le prix a été fixé dès le commencement de la saison.

Q. Les années précédentes, il était moins cher, \$5.50 et \$5.25 ? R. Naturellement, cela dépendait du marché. Evidemment si le marché eût été libre, les prix auraient été plus bas l'année dernière.

Par le Président :

Q. Quel était les prix en 1886 ?—les prix d'Oswégo, pour l'année 1886, n'ont pas varié beaucoup ? R. Je ne m'en rappelle pas exactement.

Q. Quels était les prix en 1885; ne vous en rappelez-vous pas ? R. Je les ai donnés, il y a quelques instants, je ne m'en rappelle plus exactement. Je ne crois pas qu'ils aient dépassé \$4.25 la grosse tonne, ce qui revient à \$3.79 pour la tonne nette.

Q. C'est virtuellement le prix qui a servi de point de départ l'année précédente ? R. Qui a servi de point de départ.

Q. C'est le même prix. Mais il y avait 50 centins de droits en 1886 et il n'en existait pas en 1887; comment se fait-il que le prix d'une année soit égal à celui de

l'autre malgré cette exemption de droits ? R. Le prix a été élevé de l'autre côté de la frontière.

Q. Mais vous dites qu'il était de \$3.79 en 1886 pour les mois de mai, juin et juillet ? R. Le prix moyen de 1886 était à peu près le même que le prix de départ de 1887.

Q. Mais vous avez dit qu'il était de \$1.02 en août et de \$1.24 en octobre, soit une moyenne de \$4.21 ? R. Vous ne devez pas confondre les deux prix, celui de la grosse et de la tonne nette.

Q. \$3.79 était donc le prix moyen ? R. Pour la tonne nette.

Q. Cela ne donne pas une moyenne de \$4.00, ni une augmentation de 21 centins ; pourtant il y a eu une réduction de 50 centins sur les droits et le charbon a haussé tout de même ? R. Vous ne devez pas oublier qu'en 1887, les importations ont été extrêmement limitées jusqu'à la dernière partie de la saison, alors que les prix et le transport étaient très élevés.

Q. Vous avez dit que vous aviez importé à ces prix 35,000 tonnes de charbon de poêle et de charbon fin seulement ? R. Veuillez ne pas vous méprendre. Je n'ai pas dit que nous avions importé ce montant ; c'était le chiffre de tout le commerce de Toronto. Il y a eu 35,000 tonnes d'importées aux prix de départ.

Q. A un prix moyen de \$4.10 la tonne ? R. Oui, c'était \$3.79 à Oswégo. Le prix moyen subit une hausse à cette époque ainsi que le transport, et il y a eu une importation de 100,000 tonnes à ces prix. Je me rappelle que les prix avaient été fixés à \$6.50 pour le commerce local de Toronto avant l'exemption de droit de 50 centins, laquelle n'a été opérée que vers le 16 mai, et aussitôt que cette exemption a été faite, les prix ont été réduits de 50 centins par tonne.

Par M. McKay :

Q. Je constate qu'il y a une différence d'une piastre entre les prix de 1887 et ceux de 1886 ; vous vendiez, dans l'été de 1886, à \$5.25 et \$5.50, alors que vous payiez 50 centins de droits par tonne— n'est-il pas vrai ?— Vous avez dit : nous vendions en 1886 aux prix de \$5.25 à \$5.50 ? R. Je crois que vous vous méprenez. J'ai dit que le prix de 1887 aurait été d'environ \$5.25 à \$5.50 s'il n'y avait pas eu d'organisation.

Q. J'ai compris que vous portiez les prix de 1886 à \$5.25 et \$5.50. N'est-ce pas cela ? R. En 1886, le prix de détail à Toronto était de \$6.00 pour le charbon à poêle et le charbon fin ; en octobre il était de \$6.50.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous dit au printemps ? R. Je crois qu'il n'y a eu que deux prix en 1886 ; \$6.00 de juin à octobre et \$6.50 de cette date au 1er mai. En faisant la part de l'augmentation du transport, nous avons eu le charbon à aussi bas prix qu'il se soit vendu à Toronto pendant les 10 dernières années.

Par M. McKay :

Q. Le transport d'Oswégo à Toronto est-il à peu près le même qu'il serait d'Oswégo à Hamilton ; la différence est-elle considérable ? R. Non, c'est à peu près la même chose. La seule différence qu'il y a entre Toronto et Hamilton, c'est que cette dernière consomme beaucoup moins de charbon que Toronto, et qu'elle peut en importer une quantité beaucoup plus grande pendant la saison de navigation que cette grande cité. L'année dernière, par exemple, les gens de Hamilton se procuraient en juin, juillet et août, une bien plus grande quantité de charbon que ceux de Toronto, et cela parce qu'ils avaient leurs propres navires.

Q. Un certain nombre n'en possèdent-ils pas ? R. Oui, et c'est ce qui leur a permis d'importer beaucoup plus.

Par M. Guillet :

Q. Est-ce que les restrictions que vous imposez aux marchands de charbon s'étendent au commerce qui se fait sur les chemins de fer au nord de Toronto ? R. Non, il n'y a pas de prix d'établis pour le commerce de la campagne.

Par le Président :

Q. Vous avez dit qu'on avait imposé une amende de \$1,000 à Patrick Burns,— est-il à votre connaissance qu'on en ait imposé d'autres ? R. Un certain nombre, en différents temps, ont été imposés.

Q. Pour de gros montants ? Si non, est-ce la seule amende de \$1,000 que vous connaissiez ? R. Je n'en connais pas d'autre de ce montant.

Q. Vous en connaissez de \$500 ? R. Non. M. McConnell en a payé une assez forte, mais j'ignore le chiffre exact.

Q. A quel sujet ? R. Pour violation des règlements.

Q. Sur quel point ? R. Il vendait au rabais et ne tenait aucun compte des ordonnances.

Q. Quand cela s'est-il passé ? R. Il était continuellement en défaut.

Q. Et il était puni de l'amende chaque fois ? R. Je crois qu'il a été condamné à l'amende une fois, puis expulsé à la seconde offense.

Q. Qu'entendez-vous dire par expulsé ? R. Ce que cette expression signifie dans le langage ordinaire.

Q. Cela le privait-il d'acheter des marchands américains ou l'empêchait-il de continuer ses importations ? R. Non, si ces derniers voulaient continuer à lui vendre. Son expulsion date d'un an et demi.

Q. A-t-il été réintégré ? R. Je crois qu'il a été expulsé deux fois. Expulsé une première fois et réintégré plus tard, il a été rayé définitivement de l'association il y a environ un an.

Q. Quelle inhabilité comporte l'expulsion ? R. Je n'en connais pas quand celui qui est dans ce cas, peut encore trouver à acheter son charbon aux Etats-Unis.

Q. Quand il le peut ? R. Oui.

Q. Elle doit évidemment comporter quelque désavantage, car autrement Patrick Burns n'aurait pas consenti à payer \$1,000 d'amende ? —

Par M. Guillet :

Q. Vous ne pouviez réclamer cette amende en loi ? R. Il avait été condamné à l'amende et il se trouvait en défaut jusqu'à ce qu'il eût payé. La constitution ne fait pas mention des amendes.

Q. Mais elle pourvoit au cas où un membre peut être suspendu ou expulsé ? R. Oui, il aurait été expulsé s'il n'avait pas fait ce que de droit dans la circonstance.

Q. La constitution ne dit pas qu'il y a autorité de punir de l'amende ? R. Il y a une résolution ou quelque chose d'analogue qui confère ce pouvoir.

Par M. McKay :

Q. Je n'ai jamais entendu parler de cette question d'amende avant ce jour ; vous dites que M. McConnell a été expulsé deux fois ? R. Oui,

Q. Quel résultat cela a-t-il eu sur ses affaires ? A-t-il continué le commerce de charbon ? R. Oui.

Q. En concurrence avec vous ? R. Oui.

Q. Comme importateur ? R. Oui.

Q. Où prenait-il son charbon ? R. Il l'achetait d'un agent de Buffalo.

Par le président :

Q. Votre association a-t-elle demandé aux fournisseurs de ne pas vendre à McConnell ? R. Pas depuis l'année dernière. Je crois que lors de sa première contravention, on les informa de la chose.

Q. Etait-ce dans le but de l'empêcher de se procurer du charbon ? R. Oui, mais il s'en est procuré.

Q. Comme question de fait, il a pu continuer à s'approvisionner ? R. Oui.

Q. L'association devait naturellement, pour la protection de ses membres, s'efforcer de l'empêcher d'acheter ? R. L'association a été très mécontente de ce que ces messieurs, après s'être rendus ici pour établir une organisation en vue du maintien des prix et nous avoir menacé de ne plus nous vendre si nous ne concourrions pas dans leurs vues, aient jugé à propos de ne rien faire contre McConnell après la conduite qu'il avait tenue.

Q. Aucune action n'a été prise contre lui ? R. Je crois qu'il a été fait une pression sur les fournisseurs américains.

Q. Mais sans résultat ? R. Au contraire, la démarche a eu son effet, du moins quant à ce qui concerne la première affaire, car il a payé l'amende.

Q. A combien s'élevait cette amende ? R. Je ne le sais pas.

Q. Quelques autres marchands ont-ils été condamnés à l'amende? R. A peu près tous, je crois.

Q. Tous ont payé l'amende? R. Oui. Naturellement, il a dû se trouver plusieurs cas de contraventions légères, comme il arrive d'ordinaire quand il s'agit de suivre des règlements.

Q. Quel est le montant qui a été prélevé sur les contrats et que vous vous êtes partagés? R. Je ne puis le dire.

Q. Au meilleur de votre connaissance? R. Je ne m'en rappelle pas, mais il est, je crois, de plusieurs mille piastres.

Q. Plusieurs mille piastres ont été ainsi partagées? R. Oui.

Q. On mettait les contrats à l'enchère parmi les membres, et la somme obtenue était partagée entre les importateurs? R. Oui.

Q. Combien de mille piastres, pensez-vous? R. Cela est complètement en dehors des amendes. Dans le cas de Burns, l'amende a été considérée comme prime, non comme amende.

Q. Comment cela? R. La somme a été placée comme prime pour le contrat et il en a retiré sa part ensuite.

Q. Burns a payé tant pour avoir le contrat? R. Oui, son amende a été considérée comme prime pour le contrat qu'on lui a laissé remplir, et ainsi il en a retiré une partie, celle qui lui revenait à titre de part proportionnelle au partage.

Q. Qui devait avoir le contrat cette année-là? R. Keith.

Q. C'est lui qui avait fait l'offre la plus élevée? R. Oui.

Q. Quel le était cette offre? R. \$200, peut-être plus, je ne me rappelle pas bien.

Q. C'était pour le contrat de l'aqueduc? R. Oui.

Q. Il offrait de payer deux cents et quelques piastres pour avoir le contrat? R. Oui.

Q. Quelle réduction a faite Burns? R. Il a soumissionné pour \$4.21 je crois, tandis que le prix fixé était de \$4.55.

Q. C'était un rabais de 34 centins sur le prix? R. Oui.

Q. Il a obtenu le contrat, mais il a été condamné à l'amende? R. Oui, et il nous a payé une grande quantité de ce charbon à \$5.25, pris dans nos cours; le transport jusqu'aux quais de l'aqueduc a encore été fait à ses frais.

Q. Quelle quantité? R. Je ne m'en rappelle pas. Je sais seulement qu'elle a été considérable, qu'il a payé \$5.25 la tonne dans nos cours et qu'il a fait le charroyage à ses propres frais, ce qui lui a causé une perte de \$1.50 par tonne.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. N'avait-il aucune marge sur le prix de ce contrat? R. Je ne crois pas qu'il ait eu de marge sur les \$4.21, vu le prix du charbon dans le temps, les frais de transport et autres; d'un autre côté il avait à courir le risque de la hausse dans les prix du gros et de la baisse dans le détail.

Par M. McKay:

Q. Vous nous avez fait connaître l'organisation des marchands de charbon à Toronto, pouvez-vous maintenant nous dire s'il en existe du même genre ailleurs, à Hamilton par exemple? R. Je ne sais pas si elles sont exactement du même genre. Je ne crois pas qu'il y ait, sur tout le continent, une ville, où se fait le commerce du charbon anthracite, qui n'ait pas une organisation quelconque parmi ses marchands de charbon pour établir les prix; je ne crois pas qu'il y en ait au Canada une seule où il y a plus d'un marchand de charbon et où vous ne puissiez trouver une organisation de ce genre.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Mais ces organisations sont-elles affiliées les unes aux autres? R. Non.

Q. Il n'y a aucun arrangement entre la vôtre et celles de Hamilton et de Kingston? R. Non, notre organisation n'a jamais cherché à exercer aucun contrôle sur elles, pas même dans Toronto; elle a fixé les prix du charbon bitumineux et du charbon à grille, mais ne s'est pas occupée du charbon Lehigh ou du charbon à engins.

Q. Chaque marchand a complète liberté relativement à ces prix? R. Il n'y a de contrôle que pour le prix des charbons que j'ai mentionnés. Quant à moi, je vou-

drais bien voir disparaître toutes ces organisations, mais tant que celle qui contrôle le commerce du charbon anthracite existera, la chose me paraît impossible, à moins qu'il n'y ait quelque changement.

Q. Avez-vous reçu une part de toutes les primes dont il vient d'être question ?

R. Non pas de celle de l'aqueduc.

Q. Vous étiez membre du conseil alors ? R. Oui, mais je n'ai pas partagé dans celle-là.

Q. Avez-vous eu une part dans celle du contrat des écoles ? R. Il n'y avait pas de prime pour ce contrat.

Q. N'est-ce pas vous qui avez eu le contrat l'an dernier ? R. Oui.

Q. Comment l'avez-vous obtenu ? R. Le prix du charbon était déterminé, mais celui du bois était libre.

Q. N'y avait-il pas eu entente entre vous et quelqu'autres membres, que vous auriez ce contrat, quand votre soumission pour l'aqueduc a été écartée. R. Je ne faisais pas partie du conseil cette année-là ; je n'y suis resté qu'un an.

Par M. Guillet :

Q. Pouviez-vous vendre, comme importateur, à un prix plus bas que celui fixé par l'association ? R. Le prix de \$5.25 était le prix fixé ; il n'y avait d'exception pour aucun marchand.

Q. Burns était en dehors de la coalition, n'est-ce pas ? R. Non. Il avait payé son amende et avait été réintégré.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous vendiez à tout le monde à ce prix, dans votre cour ? R. Je lui ai vendu au plus bas prix, parce que je savais qu'il était en perte.

Q. Je ne saisis pas bien la position de l'organisation américaine dans cette affaire, ou plutôt celle de ses membres vis-à-vis les uns des autres, ni comment il se fait que McConnell, après être sorti de votre association a pu se procurer du charbon des Américains, malgré vos protestations ?

Par M. McKay :

Q. J'ai compris, d'après vos dires, qu'il a acheté d'un agent à Buffalo, est-ce bien cela ? R. Il a acheté de la même personne avec laquelle il était en affaires lorsqu'il faisait partie de l'association ; mais je vous parle de l'année 1886 ; en 1887 il n'y a eu aucune pression d'exercée. En novembre 1887, le prix de la grosse tonne, au Pont, avait été fixé à \$5.30 par l'association. On le vendait pour Chicago à \$6.00 et le 27 avril 1887, l'association adopta la résolution suivante (Exhibit 25 b) : " Il doit être entendu que l'action de la présente conférence a simplement pour but de faire des recommandations, et que tout en insistant sur le désir qu'on en tienne compte, ce comité ne prétend à aucune autorité sur qui que ce soit et ne veut en aucune façon restreindre la liberté d'action d'aucun de ses membres, ou de toute autre personne à laquelle ces recommandations pourraient être adressées." C'est à la suite de cette explication que les prix furent fixés.

Par le Président :

Q. Vous avez payé \$3.79 la tonne à Oswégo, avez-vous dit ? R. Oui.

Q. Quel a été le profit réalisé par la coalition aux États-Unis sur ce prix ? R. Je ne saurais le dire, mais il a dû être comparativement faible.

Q. N'avez-vous pas dit que votre associé était propriétaire d'une mine de charbon ? R. Oui.

Q. Ne pourriez-vous pas nous faire connaître le montant de la réduction et les prix du transport ? R. Je ne me rappelle pas le prix du transport de la mine à Oswégo dans le temps, mais les profits étaient très minimes.

Q. La plus grande partie de votre charbon vient-il de votre mine ? R. Quelques fois. L'année dernière nous en avons acheté ailleurs une grande partie. Je désirerais savoir si vous avez bien compris quel a été l'effet de l'organisation pendant les deux dernières années. Cet effet a été évidemment de faire hausser les prix du haut commerce et de réduire ceux du commerce de la classe pauvre, c'est-à-dire qu'il a établi l'équilibre entre le commerce d'été et le commerce d'hiver. S'il y a quelque chose dans mon témoignage qui comporte un autre sens, je désire le rectifier.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 23 mars 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'est réuni ce matin ; M. Wallace, au fauteuil.

G. W. Wood, de Toronto, secrétaire de la section du charbon de la Chambre de Commerce de Toronto, est assésimé.

Q. N'êtes-vous pas le secrétaire de la section du charbon de la Chambre de Commerce ? R. Oui.

Q. Avez-vous une copie de vos livres ? R. Voici la constitution et les règlements (Exhibit 34b). L'article 6 de la constitution décrète que : " Il sera en outre du devoir du comité exécutif de fixer les prix du charbon, de les changer de temps à autre suivant qu'il le jugera nécessaire aux besoins du commerce et de donner instruction au secrétaire d'informer tous les membres de la section de ce fait ; et les prix ainsi fixés seront les prix auxquels le charbon sera vendu par la dite section, et le comité exécutif sera obligé de fournir au Conseil de la Chambre de Commerce un état montrant le pourcentage des profits réalisés par la dite section, et le conseil pourra alors faire un versement d'après cet état." Je sais que le Conseil s'est enquis officieusement de temps à autre des différents prix et du quantum des frais.

Q. Est-ce vous qui avez donné les informations ? R. Non, ce sont les importateurs.

Q. Mais ils ne pouvaient agir qu'en s'adressant au secrétaire ? R. Oui, mais c'était des enquêtes irrégulières.

Q. Verbales ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Y a-t-il en quelque demande officielle par écrit ? R. Non.

Q. Vous a-t-on jamais requis de donner les prix courants ? R. Je ne parle que d'après ce que j'en sais. Quant aux messieurs qui ont formé cette association, il y a quatre ou cinq ans, tout ce que je fais, c'est qu'un comité est venu de Buffalo (c'est le comité de l'Association Conjointe de l'Anthracite de l'Ouest) et que le commerce de charbon avait été dans des conditions ruineuses depuis quatre ou cinq ans.

Q. Étiez vous alors dans ce commerce ? R. J'étais secrétaire de l'association.

Q. Elias Rogers nous a dit que cette association n'existait que depuis deux ans, et vous nous dites, vous, que vous en êtes le secrétaire depuis quatre ou cinq ans ? R. Il parlait de sa réunion avec la Chambre de Commerce.

Q. Il a déclaré qu'on avait formé une nouvelle organisation et qu'il s'était efforcé de la rattacher à la Chambre de Commerce, ce à quoi il avait réussi ? R. Oui.

Q. Et maintenant vous nous parlez d'une organisation de trois ou quatre ans d'existence, qu'est ce à dire ? R. C'était alors une organisation privée en dehors de la Chambre de Commerce.

Q. Vous en étiez le secrétaire alors ? R. Oui.

Q. Vous l'avez toujours été ? R. Oui.

Q. Quand cette organisation privée a-t-elle été formée ? R. Il y a quatre ou cinq ans.

Q. Avez-vous le livre des procès-verbaux ? R. Oui, mais pas ici.

Q. Quels ont été les promoteurs de cette organisation ? R. Les importateurs.

Q. Pouvez-vous en nommer quelques-uns ? R. J. R. Bailey et Compagnie, P. D. Conder et Elias Rogers.

Q. Elias Rogers nous a dit qu'il était opposé à cette organisation. A-t-il donné son concours pour l'établir ? R. Vous ne comprenez pas, peut-être.

Q. Au contraire ? R. Vous ne me comprenez peut-être pas.

Q. Je comprends parfaitement. Il a dit qu'il n'était pas en faveur de cette coalition ; a-t-il travaillé à son établissement ? R. Oui.

Q. Quand ? R. Il y a quatre ou cinq ans.

Q. Il n'y a pas plus longtemps ? R. Non.

Q. En quelle année était-ce ? R. En 1883, je crois ; en juillet 1882, si je me rappelle bien.

Q. Quand vous vous êtes organisés ? R. Oui.

Q. Et quel était le but de l'organisation ? Pouvez-vous nous donner aussi une liste des promoteurs ? R. En dehors de ceux que j'ai déjà nommés, il y a encore MM. Keith et Burns.

Q. Tous étaient importateurs ? R. Oui.

Q. C'était donc une organisation d'importateurs ? R. Oui.

Q. D'importateurs seulement ? R. Oui. Les importateurs étaient les représentants des négociants américains.

Q. Avez-vous assisté à l'assemblée où l'organisation a été formée ? R. Non. Je n'ai été invité à en faire partie que plus tard.

Q. Vous n'y étiez pas ? R. Non.

Q. Avez-vous un procès verbal de cette première réunion ? R. Non.

Q. Savez-vous si quelqu'autre personne y a assisté, en dehors des cinq dont vous avez donné les noms ? R. Non.

Q. Y étaient-il tous les cinq ? R. Je ne sais pas.

Q. C'étaient les fondateurs ? R. Oui.

Q. Cette organisation a-t-elle duré longtemps ? R. Elle existe encore.

Q. Toujours la même ? R. Oui. Seulement il y a deux ans elle s'est réunie à la Chambre de Commerce.

Q. C'est la même organisation ? R. Oui.

Q. Alors ce n'est pas vrai, comme il a été dit, qu'une nouvelle organisation a été formée il y a deux ans ? R. Elle a été abandonnée une ou deux fois, une fois surtout.

Q. Les membres vendaient au-dessous des prix ? R. Ils ne pouvaient pas s'accorder.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. C'est ce qui est arrivé quand M. Burns a été condamné à \$500 d'amende ? R. Oui.

Par le Président :

Q. N'est-ce pas \$1,000 d'amende qu'il a payé ? R. Oui, \$1,000.

Q. Pouvez-vous nous faire connaître toutes les amendes qui ont été imposées et en vertu de quelle autorité vous avez usé de ce procédé ? M. Burns a été condamné à \$1,000, veuillez donc me montrer l'article de votre constitution qui vous autorisait à le condamner ainsi ? R. Ceci est la constitution qui nous régit dans la Chambre de Commerce. (*Exhibit 34b.*)

Q. Avez-vous une autre constitution ? R. Il y avait naturellement une copie de règlements formulés par l'association et qui existaient auparavant. Ceci est la constitution qui nous régit dans la Chambre de Commerce.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. A-t-on imposé des amendes depuis la réunion avec la Chambre de Commerce ? R. Il y a eu cette année deux amendes de \$10.00 chacune.

Par le Président :

Q. Quand M. Burns a-t-il été condamné à l'amende ? R. Avant notre réunion à la Chambre de Commerce. Voici les procès-verbaux à partir de la date de cette réunion.

Par M. Casgrain :

Q. Cette amende a-t-elle été payée ? R. Oui, mais il a été remboursé d'une partie.

Par le Président :

Q. Ce n'est pas ce que nous avons demandé. Qu'a-t-on fait de cet argent ? R. Il a été porté à ce que nous appelons la poule ou fonds de partage.

Q. Et qu'en a-t-on fait ? R. Il a été divisé entre les importateurs proportionnellement au nombre de tonnes dont chacun avait disposé.

Q. Combien cela donnait-il à chacun ? On a déclaré ici qu'il en avait retiré la plus grande partie. Est-ce le cas ? R. Je crois que, pour cette année-là, il a eu de \$700 à \$800 pour sa part.

Q. Quelle partie de ces \$1,000 a-t-il retirée ? Il a été attesté qu'il avait été presque totalement remboursé. Est-ce le cas ? R. Il a eu sa part de la poule. Sa part était d'environ \$2,400 à \$3,000, et sa part représentait le tiers du tonnage.

Q. Je vous demande combien il a retiré sur ces \$1,000 ; il a été juré devant nous qu'il en a touché la presque totalité ? R. J'ai dit que c'est environ \$800.

Q. Je parle des \$1,000. Ce n'est pas vrai qu'il les a presque complètement retirées ? R. Je désirerais donner une autre forme à ma réponse. Vous pouvez dire vous-même—

Q. Répondez à ma question. Il a, n'est-ce pas, retiré le tiers de l'amende ? R. Oui.

Q. Et le tiers du produit de l'enchère. Il avait \$1,000 à payer, et il a été remboursé d'un tiers de cette somme ? R. Oui.

Q. Vous dites que le montant de la poule était de \$3,000 ? R. Oui.

Q. Laquelle somme a été divisée entre les importateurs seulement ? R. Oui.

Q. Et M. Burns en a eu le tiers, \$800 ? R. Oui.

Q. Il y avait \$3,000, mais il fallait déduire de ce montant les dépenses de votre organisation ? R. Oui. Un sixième a été retranché pour les dépenses.

Q. Cela laissait environ \$2,400 à partager ? R. Oui, entre les importateurs.

Q. Vous ne pouvez me dire en vertu de quelle loi de votre association vous étiez autorisés à imposer cette amende de \$1,000 ? R. C'était, auparavant, une association privée, sans charte. Je parle du temps qui a précédé notre incorporation à la Chambre de Commerce ; depuis, on a formulé des règlements qui ont été imprimés.

Q. N'existait-il pas quelques règlements auparavant ? R. Oui.

Q. Les avez-vous en votre possession ? R. Non.

Q. Vous étiez pendant tout ce temps, n'est-ce pas, secrétaire et gardien des archives ? R. Oui.

Q. Pourquoi n'en avez-vous pas apporté copie ? R. Je croyais que c'était tout ce que vous demandiez.

Q. Après la mise en force des derniers règlements, disons l'année dernière, quel montant d'amendes avez-vous perçu ? R. \$20 environ, du mois de mai au mois de mai suivant.

Q. Pour quelles causes ? R. Pour avoir accepté des commandes au-dessous des prix courants. Il y avait un marchand du nom de Thomas McConnell qui avait pris au rabais un grand nombre de commandes qu'il n'avait pu remplir. Je suppose que c'était à raison de circonstances incontrôlables. Ces commandes furent reprises par deux autres membres de l'association qui eurent à payer \$10.00 d'amendes chacun. L'un était J. R. Bailey et Cie et l'autre C. C. Ray et Cie.

Q. Ce sont là toutes les amendes de l'année dernière ? R. Oui.

Q. Quel a été le montant réalisé par la mise à l'enchère, des contrats du gouvernement, des écoles publiques, de l'aqueduc etc, et dont partage a été fait entre les membres de la coalition ? Q. Je crois que le contrat de la cité a donné \$1,200 ; il comprenait du charbon dur, du charbon mou et du bois. Le montant total réalisé, cette année, a été, je crois, de \$2,800, sur lequel il a été retenu un sixième pour les dépenses.

Q. Quelle somme l'enchère mise sur ces contrats a-t-elle réalisée ? R. Environ \$800.

Q. Donnez le détail ? R. Le contrat de l'aqueduc environ \$600.

Q. Qui a eu ce contrat ? R. M. Bailey, je crois.

Q. Combien a-t-il payé ? R. \$600.

Q. Combien cela faisait-il par tonne ? R. Il y avait 12,000 tonnes.

Q. Je vous demande combien cela faisait par tonne ? R. 5 centins.

Q. Combien son contrat lui accordait-il par tonne ? A combien aviez-vous fixé le prix de vente à la cité pour son charbon ? R. A une assemblée tenue le 21 mai il a été fait mention de l'entrée suivante : " Reçu de J. R. Bailey et Cie son chèque pour \$600.

Q. Quelle montant votre association avait-elle fixée comme étant le prix que la cité devait payer ? R. \$4.55, dans le hangar et \$4.70, dans la remise des bouilloires.

Q. Quel était ce hangar ? celui de l'aqueduc ? R. Je suppose que oui.

Q. \$4.55 dans le hangar de l'aqueduc et \$4.70 dans la remise des bouilloires ? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. C'était, n'est-ce pas, le prix auquel le charbon devait être livré à la cité ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. C'était le prix du contrat ? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Était-ce du charbon anthracite ? R. Oui. On le faisait venir par eau.

Q. Il vendait le charbon anthracite \$4.55 la tonne et il avait à payer, là-dessus, \$600 aux importateurs. R. Oui.

Q. C'était \$600 qu'il avait à payer pour avoir eu le bénéfice du contrat ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Et il a payé par chèque ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. La cité avait besoin de 12,000 tonnes de charbon ? R. Oui.

Q. Elle a demandé des soumissions ? R. Oui.

Q. Et l'association a fait une soumission ? R. Oui, individuellement, mais non comme corps.

Q. C'est toujours l'association qui a agi, n'est-ce pas ? Y avait-il plus d'un soumissionnaire ? R. Un, seulement.

Q. A ce prix, n'est-ce pas ? et les autres étaient libres de faire l'offre qu'ils voulaient ? L'association pouvait agir individuellement par chacun de ses membres ? R. Oui.

Q. Peu importait alors qui obtint le contrat, c'était bénéfice commun ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Mais tous ceux qui faisaient des soumissions devaient demander plus de \$4.55 qui était le taux fixé pour le plus bas soumissionnaire. R. Oui.

Q. Après avoir décidé de prendre le contrat, les membres de la coalition se sont réunis et ont adopté le montant de \$4.55 comme prix de leur soumission auprès des autorités de la cité, et celui de \$4.70 pour livraison dans la remise des bouilloires. Il s'est agi ensuite de décider qui aurait le contrat à ce prix ; pour cela il a été mis à l'enchère et M. Bailey a dit : "Moi, je donnerai \$600." Et on le lui a accordé. Il a alors donné son chèque à être partagé entre les autres, moins un sixième, ce qui laissait \$500 à diviser. Puis quand la cité a demandé des soumissions, c'était M. Bailey qui devait avoir le contrat. Cela était-il connu des autorités municipales ? R. Non.

Q. Tout cela s'est fait en secret ? R. Oui.

Q. Et la municipalité est sous l'impression qu'il y a eu concurrence ? R. Je n'en sais rien. Ce que je connais, que le prix est d'abord fixé et que chacun fait, ensuite, la soumission qu'il veut.

Q. Vous assistez aux assemblées du comité et vous connaissez ce qui s'y fait ; se passe-t-il autre chose que ce qui est entré dans les procès-verbaux ? R. Comme je vous l'ai déjà dit, ils n'ont pas fait de soumissions au-dessous de ce prix.

Par M. Guillet :

Q. Une seule soumission au prix fixé par le comité ? R. Il arrive souvent qu'ils ne font aucune soumission.

Q. Mais il y a des membres de l'association qui en font ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. Ceux qui sont en dehors de la coalition agissent seuls, n'est-ce pas ? R. Oui.

M. Gillmor—Je crois que l'on devrait faire comparaître immédiatement le personne qui tient tête à cette combinaison.

Par le Président :

Q. Les minutes (Exhibit 34) disent ici, "John Keith—Sur rapport fait au comité que M. Keith a fourni du charbon à l'aqueduc pour \$5.00 (M. Burns ayant refusé de le faire à ce prix à l'expiration du contrat), la question a soulevé une discussion. M. Keith a donné ses explications et l'affaire a été abandonnée. Le secrétaire a reçu ordre d'informer M. Keith qu'il avait à cesser de fournir du charbon.

à l'aqueduc en aucune quantité que ce fût, excepté au plein prix." C'était pour le contrat de 1877-83. A quelle date commence-t-il ? R. En mai.

Q. "Le secrétaire lut les annonces demandant des soumissions, et il fut proposé, secondé et ré-olu que les procédures de cette assemblée ainsi que celle de toutes les autres, soit à l'égard des prix, soit au sujet d'autres questions, seraient considérées comme strictement confidentielles." (Exhibit 34.) Prêtaient-ils un serment alors ? R. Oui.

Q. Une déclaration statutaire ? R. Oui.

Q. Et on les déposait entre vos mains ? R. Oui.

Q. Et personne ne pouvait être membre sans faire cette déclaration ? R. Non.

Q. Que veut dire le mot strictement confidentiel, dans ce cas ? Signifie-t-il qu'ils étaient sous la foi du serment ? R. Oui.

Q. Qu'ils étaient liés au secret par serment ? R. C'est-à-dire pour ce qui concerne les assemblées générales ; en d'autres termes, cela signifie que les procédures des assemblées générales devaient être tenues comme strictement confidentielles.

Q. "Il fut résolu que les procédures de cette assemblée ainsi que celles de toutes les autres, soit à l'égard des prix, soit au sujet d'autres questions, seraient considérées comme strictement confidentielles." (Exhibit 34a.) Comprenez-vous que ceci était adopté dans le but de lier les membres par un serment ? R. Je ne crois pas que cela ait été l'intention, vu qu'on s'est servi d'un terme général.

Q. La déclaration se lit comme suit : "J'ai lu avec soin la constitution et les règlements ainsi que les règles particulières de l'association connue sous le nom de Section du charbon de la Chambre de Commerce de Toronto, et je m'engage, tant que je serai membre de la dite association, à m'y soumettre fidèlement et honnêtement ainsi qu'à remplir les devoirs qui y sont prescrits, et de plus à ne pas commettre moi-même ni tenter de commettre, non plus qu'à permettre à qui que ce soit agissant en mon nom de commettre ou tenter de commettre aucune violation secrète des dites constitution, règles et règlements ou d'user d'aucun subterfuge pour s'y soustraire. (Exhibit 34b, p. 10) ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez aussi une formulé de serment pour les employés ? R. Oui.

Q. Pour les employés des membres de l'association ? R. Oui.

Q. Les procédures de ces assemblées étaient considérées comme confidentielles ? R. Oui.

Q. Et les membres étaient liés par serment à en garder le secret ? R. Je ne crois pas que le serment oblige à cela en aucune façon.

Q. Alors quelle est sa portée ? R. C'était simplement pour ce qui se passait en comité qu'ils étaient tenus au secret.

Q. Quand il s'est agi du contrat de l'aqueduc, il a été résolu que les procédures seraient strictement confidentielles, et ainsi de suite ? R. Oui.

Q. Et le serment, devant qui est-il prêté ? R. Devant un commissaire.

Par le Président :

Q. Je désire vous poser une question relativement au contrat de l'aqueduc. Quand la municipalité a demandé des soumissions pour le charbon, que fit tout d'abord votre comité ? R. Les membres se sont consultés sur ce qu'ils avaient à faire.

Q. Qu'ont-ils décidé ? R. De fixer le prix.

Q. Voyez vos procès-verbaux. (Exhibit 34a). R. Ceci a trait aux affaires générales, non à la question en particulier.

Q. Il s'agit absolument de la question. Je lis : "Le secrétaire donna lecture des annonces demandant des soumissions, et il fut résolu que les procédures de la présente assemblée comme celles de toutes les autres concernant les prix et autres questions seraient considérées comme strictement confidentielles." (Exhibit 34a, p. 1970.) R. Cela se trouvait dans les procès-verbaux de cette date et a été enregistré.

Q. Vous aviez une question importante à décider, il était nécessaire de la tenir secrète et vous avez renouvelé votre serment. Est-ce que vous laissez connaître au

public que vous aviez des prix fixés d'avance, de façon à ce que les échevins pussent être renseignés sur ce fait ? R. Non.

Q. Ceci se passait le 21 mars 1887. Elias Rogers était-il alors membre de l'association ? R. Oui.

Q. Était-il présent à cette assemblée ? R. Oui, au commencement, mais il alléguait que comme membre du conseil, il ne pouvait assister à la discussion et qu'il n'avait aucun intérêt à l'affaire.

Q. Cela est-il consigné dans le registre ? R. Non.

Q. En avez-vous quelque preuve écrite ? R. Non, mais j'en suis certain.

Q. Il était à cette assemblée et quand la question vint sur le tapis, qu'a-t-il fait ?

R. Il est parti.

Q. Était-ce l'assemblée régulière de l'association ? R. C'était une réunion du comité.

Q. Du comité exécutif ? R. Oui.

Q. Une assemblée ordinaire ? R. Je ne puis dire si c'était une assemblée ordinaire ou spéciale.

Q. Répondez maintenant à ma question; était-ce une assemblée ordinaire ou spéciale ? R. Le procès-verbal dit: "cette assemblée étant une assemblée spéciale, le rapport de l'assemblée précédente n'a pas été lu." (Exhibit 34).

Q. C'était donc une assemblée spéciale ? R. Oui.

Q. Pour quel objet ? R. C'était, je suppose pour discuter en premier lieu la question du contrat de l'aqueduc, puis les autres affaires qui pouvaient se présenter dans le moment.

Q. Ne pourriez-vous pas le voir dans le procès-verbal ? R. Je ne tiens pas note de ce qui est sur les avis de motions.

Q. Mais encore, pourquoi cette assemblée spéciale ? R. Pour tout ce qui pouvait s'y présenter.

Q. Pour le contrat de l'aqueduc ? R. Oui; je suppose que le contrat de l'aqueduc était un des objets de la réunion.

Q. Liez les procès-verbaux et dites-nous quel était l'objet principal ou spécial de cette assemblée ? R. Je ne comprends pas bien ce que vous dites. Voici le livre des procès-verbaux. (Exhibit 34.)

Q. Je désire que vous en prenez connaissance vous-même pour notre propre information. C'était une assemblée spéciale ? R. Oui.

Q. Il devait y être question d'une affaire particulière. Or c'est cette affaire particulière et importante que je veux connaître. Vous dites que vous ne pouvez pas me renseigner ? R. Il y avait un avis de motion pour fixer les prix; c'était un des points.

Q. Qu'en est-il advenu ? R. "L'avis de motion pour fixer les prix est venu devant le comité, et il fut proposé, secondé et résolu que le prix du charbon à poêle et du charbon fin serait de \$6.00, et de \$5.75 la tonne livré avant le 1er juillet, et qu'après cette date, aucun contrat ne pourrait être accepté au même prix avec livraison comprise. Pas de changement dans le charbon mou ou Blosburgh. Les achats par demi-tonne devant comporter une augmentation de 15 centins" (Exhibit 34.) Puis vient l'affaire de M. Keith et ensuite le contrat de l'aqueduc.

Q. Trois questions ont été traitées à cette séance. La première a été de fixer les prix du charbon. Quel montant avez-vous fixé pour le charbon anthracite à l'usage des consommateurs de Toronto ? R. \$6.00; et pour le charbon à fournaise et à grille, \$5.75.

Q. C'est à cette séance que vous avez fixé le prix pour l'approvisionnement de la cité? Quel était ce prix ? R. \$4.55 dans les hangars et \$4.70 dans la remise des bouilloires.

Q. Avec quelle retenue ? R. Avec une retenue de 5 centins pour le bénéfice des autres marchands.

Q. Ce qui faisait un prix net de combien ? R. De \$4.50.

Q. En sorte que vous vendiez à la cité à \$4.50, pendant que vous exigiez des consommateurs \$6.00 et \$5.75. R. Le charbon à fournaise importé par eau. Je

désirerais que vous puissiez avoir des informations de quelques commercants au sujet de ces prix. Mon opinion est *ex parte*. Vous m'interrogez sur une matière au sujet de laquelle je n'ai réellement aucunes connaissances pratiques. Les marchands de charbon pourraient vous renseigner mieux que je puis le faire.

Q. Nous ne vous tenons pas responsable sur ce point. Vous êtes le secrétaire, vous avez en votre possession les minutes et autres documents officiels, et c'est au sujet de ces documents que nous vous interrogeons. Faites-vous le commerce de charbon? R. Je n'ai aucun intérêt dans ce commerce.

Q. Alors nous n'avons pas à tenir compte de vos appréciations, mais seulement de vos minutes? R. Ma déclaration concernant un simple fait, sans détail de circonstances, peut être de nature à le représenter sous un jour faux. Par exemple, il s'agit ici de charbon, et nous constatons une différence apparente de \$1.00 par tonne.

Q. \$1.25 par tonne. Vous êtes témoin et n'avez qu'à répondre à nos questions; nous ne vous tenons pas responsable. Nous avons vos minutes qui sont une autorité officielle? R. C'est vrai, mais vous m'embarrassez en m'interrogeant sur les prix, tandis qu'il y a des circonstances qui les justifieraient et présenteraient la chose sous un tout autre aspect.

Q. A l'assemblée du 21 mai vous avez fixé le prix pour les consommateurs; quel était-il? R. \$6.00 et \$5.75.

Q. A la même assemblée vous avez également fixé les prix du contrat de l'aqueduc; à combien? R. A \$4.55 et \$4.70.

Q. Livré aux hangars? R. \$4.55.

Par M. Landry:

Q. Était-ce la même qualité de charbon? R. Oui, c'était le même charbon que nous vendions en ville à \$5.75.

Q. La qualité livrée à la municipalité à \$4.55, était la même pour laquelle les consommateurs payaient \$5.75? R. Oni.

Par le Président:

Q. Quel pourcentage retenait-on sur le prix de vente à la cité? R. 5 centins par tonne.

Q. Ce qui réduisait le prix du contrat à combien? R. A \$4.50.

Q. Quel était le prix de la même qualité pour les consommateurs? R. \$5.75. Le charbon qui est livré à l'aqueduc vient par eau, je crois, ce qui fait une différence appréciable.

Q. Le charbon livré aux consommateurs en juin et juillet, ne vient-il pas également par eau? R. Oui; mais je m'imagine qu'il faut le charroyer et en faire le triage; néanmoins je ne suis pas au fait de cette question. Comme question de justice, je désirerais que mon témoignage soit regardé comme *ex parte*, en autant qu'il est possible. Les faits, privés des circonstances qui les entourent, paraissent généralement bien différents de ce qu'ils sont en réalité.

Q. Les deux approvisionnements viennent par eau; alors il y a avantage à livrer au quai de l'aqueduc. Mais si je comprends bien, ce charbon doit être livré en tout temps de mai à juin, de 1887 à la même période en 1888, en sorte que ce n'est pas seulement pour le charbon qui vient par eau mais pour celui de toute l'année? R. Oui, pour le charbon de toute l'année.

Par M. Landry:

Q. Est-il plus coûteux de faire une livraison que l'autre? R. Oui.

Q. C'est-à-dire celle qui est faite à l'aqueduc et celle qui concerne les consommateurs? R. Les marchands évaluent à 40 centins les frais de livraison à domicile.

Q. J'admets que cette dernière livraison est plus coûteuse, mais pas autant que cela.

Par le Président:

Q. Il fut décidé en premier lieu que le contrat de l'aqueduc serait fixé à \$4.55, puis on vota une résolution à l'effet que les procédures de la présente séance seraient tenues strictement confidentielles. Le but de cette résolution était-il d'empêcher tous les membres de faire connaître le prix sur lequel on venait de s'entendre? R. Oni.

Q. Il devait être tenu secret? R. Oni.

Q. Par tous les membres ? R. Oui.

Q. Alors la demande de soumissions de la part de la cité n'était qu'une simple comédie puisqu'il ne devait y avoir, en réalité, qu'une seule soumission ? R. Oui, c'est ce qui est arrivé.

Q. Toute la procédure du conseil-de-ville au sujet des soumissions n'a été qu'une comédie, parce que l'association avait déjà choisi elle-même celui qui aurait le contrat et fixé le prix que devait payer la cité ? R. C'est exactement cela.

Q. Le conseil-de-ville a-t-il agi de bonne foi ? R. Oui.

Q. Quant au résultat, tout se trouvait réglé d'avance; devait-il y avoir d'autres soumissionnaires que M. Bailey ? R. Je ne le sais pas.

Q. Est-il à votre connaissance que M. Bailey a obtenu le contrat au prix mentionné ici ? R. Oui; naturellement les marchands avaient la liberté de faire une soumission plus basse, s'ils le désiraient.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Connaissez-vous le prix stipulé dans le contrat ? R. Non.

Q. Il n'a pas été moindre ? R. M. Bailey était libre de faire une réduction.

Le Président.—Je remarque dans le procès-verbal, la résolution suivante : " Le contrat de l'aqueduc ayant été mis à l'enchère, a été accordé à M. Bailey et Compagnie pour \$600, et leur chèque pour ce montant a été remis au trésorier " (Exhibit 34).

Par le Président :

Q. C'est donc Bailey qui a eu le contrat ? R. Oui, et il a perdu de \$5,000 à \$7,000.

Q. Le comité a-t-il fixé les prix pour autre chose que pour le charbon ? R. Oui, le prix du bois. Quand les soumissions sont pour le bois et le charbon, le prix du bois est également fixé.

Q. Qui a eu le contrat pour le chauffage des écoles publiques ? R. Il n'y a pas eu de prix fixé.

Q. Qui a eu le contrat ? R. Je ne le sais pas.

Q. " A une assemblée spéciale convoquée pour fixer le prix des soumissions pour les écoles, proposé par—secondé par—que le charbon soit tenu aux prix actuels et que la question reste libre pour le bois " (Exhibit 34). Nous parlions des \$600 du contrat de la cité. Quel a été le contrat suivant qui a été mis au partage entre les membres de la coalition ? R. Celui de l'Hôpital pour \$255.

Q. Qui a obtenu ce contrat ? R. M. Elias Rogers.

Q. A-t-il été mis à l'enchère de la même manière ? R. Oui.

Q. A combien de tonnes devait-il s'élever ? R. Je n'ai pas le détail ici.

Q. Quels étaient les prix ? R. \$4.50 et \$5.75.

Q. En quel temps ? R. Le 18 juin 1887.

Q. Pourquoi la différence entre ces deux prix ? R. Pour le charbon à poêle et le charbon fin.

Q. Vous ne pouvez dire combien de tonnes on demandait ? R. Non.

Q. Quel a été le troisième contrat ? R. Celui du gouvernement d'Ontario.

Q. Qu'a-t-on fait de ce contrat ? R. Il a été accordé à la Compagnie Gonger pour \$6.10.

Q. A quel prix ? R. \$5.50 et \$5.75.

Q. A quel date ? R. Le 2 juillet.

Q. Quelle était la qualité du charbon ? R. Du charbon dur.

Q. C'était, n'est-ce pas, du charbon à poêle et du charbon fin ? R. Oui, et il y avait aussi du charbon mou à \$5.25, ainsi que du bois franc à \$5.50 et du pin à \$4.00.

Q. Quelle était la quantité requise par le gouvernement d'Ontario ? R. Je ne puis le dire.

Q. Quel a été le contrat suivant ? R. Celui de l'école d'industrie.

Q. Combien a-t-on payé pour l'avoir ? R. \$160.

Q. Quels ont été les prix du charbon ? R. \$5.50 et \$5.75.

Q. A qui ce contrat a-t-il été donné ? R. A M. Keith.

Q. Pour quelle quantité était-il ? R. Je ne le sais pas.

Q. Quel a été le contrat subséquent ? R. Je crois que c'est tout.

Q. C'était tous des contrats pour un an ? R. Oui; ils devaient être remplis dans un temps déterminé et représentaient l'approvisionnement d'une année. Quelques-uns devaient être exécutés à raison de tant de tonnes par mois, d'autres dans le cours de l'année.

Q. Qu'était-ce que cet item de \$1,200 ? R. Partie pour du charbon mou et partie pour du charbon dur. Je crois que cela a trait à un contrat de la cité, mais je ne pense pas pouvoir le retrouver dans le registre.

Q. Il est à votre connaissance, comme question de fait, qu'il y avait \$2,800 de poule ? R. Oui, environ. C'était à Toronto. Le 5 septembre 1887, il y eut une assemblée spéciale de convoquée pour prendre une décision au sujet des soumissions de la cité: \$5.75 pour le charbon à poêle et le charbon fin, et \$5.50 pour le charbon à fournaise et le charbon à grille, furent les prix établis.

Q. Combien a-t-on accordé pour le charbon mou ? R. Pour le Briar Hill, \$5.50 et pour le Straitsville \$5.00.

Q. Donnez-nous les prix de l'anthracite ? R. Charbon à poêle et fin, \$5.75; à fournaise et à grille, \$5.50.

Q. C'était 40 centins au-dessous des prix courants ? R. Oui.

Q. Quelles étaient les quantités ? R. 500 tonnes des deux espèces de charbon.

Q. Qui a eu le contrat ? R. Tous les soumissionnaires en commun.

Q. Mais, comme question de fait, à qui a-t-il été accordé ? R. A M. McConnell; mais il n'a pu le remplir. Il ne faisait plus partie de l'association, il avait été déclaré en défaut 18 mois auparavant.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Sa soumission datait de septembre 1887 ? R. Il était sorti alors.

Q. En conséquence, il a fait sa soumission en dehors de la coalition ? R. Oui; il n'y a pas eu de prime dans ce cas.

Q. Connaissez-vous quels étaient les prix de M. McConnell ? R. Non; mais il a été incapable d'exécuter son contrat, et l'on a été obligé d'en revenir à l'association.

Q. Comment s'est-on alors approvisionné ? R. C'est justement pourquoi nombre de ces messieurs ont été soumis à l'amende; celui d'entre eux qui prenait la commande se trouvait dans le même cas que celui de la cité.

Q. Ont-ils failli à leur serment en agissant de la sorte ? R. Ils étaient sous l'impression qu'ils ne faisaient rien de blâmable, c'est là leur excuse.

Par le Président:

Q. L'association a-t-elle jugé qu'ils avaient violé leur serment ? R. Oui; vous le savez tout aussi bien que moi.

Q. Maintenant à propos de cette déclaration ou de ce serment, n'existe-t-il que pour les membres de la coalition concernant le charbon ? Assermentez-vous quelques personnes du dehors ? R. Les préposés aux ventes.

Q. Dans chaque établissement ? R. Oui, et aussi ceux qui ont des agences.

Q. Etes-vous chargé des déclarations des préposés aux ventes ? R. Oui elles me sont transmises.

Q. Avez-vous une liste de tous ceux qui ont fait la déclaration exigée ? R. Oui, mais je ne l'ai pas ici.

Q. Combien y en a-t-il ? R. Quatre ou cinq. Il y en a un dans chacune des principales maisons. Rogers en a un.

Q. Rogers a-t-il prêté lui même le serment ? R. Il a prêté celui qui est dans le registre.

Q. Et un de ses employés l'a prêté aussi ? R. Oui.

Q. On peut compter qu'il y a dans chacune de ces maisons un employé qui a fait cette déclaration ? R. Oui; il y a des commis chargés d'aller prendre les commandes au dehors et on leur impose l'obligation de ne pas le faire au dessous des prix fixés.

Q. Est-ce que ce système d'amendes et de serment est assez efficace pour retenir les membres dans les limites de vos règlements ? R. Il n'y a eu cette année que deux amendes d'imposées.

Q. Vous trouvez que cela fonctionne bien ? R. Oui, très bien ; la hausse des prix a contribué beaucoup à ce bon résultat.

Q. Y a-t-il des marchands de charbon en dehors de la coalition ? R. McConnell l'était, mais il est maintenant sorti de ce commerce.

Q. Se trouvait-il dans des embarras financiers avant ses désagréments avec l'association ? R. Je ne sais pas. Si g'eut été le cas, le conseil-de-ville ne lui aurait pas donné son contrat.

Q. Vous avons ici une liste des importateurs. Y a-t-il beaucoup d'autres marchands qui n'importent pas ? R. Oui.

Q. Quels prix fixe-t-on pour eux ? R. On leur accorde 75 centins sur le prix du détail et ils sont obligés au charroyage.

Q. Ce sont eux qui font le charroyage du charbon depuis les cours ou entrepôts ? R. Oui.

Q. Par exemple, ils le prennent dans la cour de Bailey et le transportent dans leurs propres cours ? R. Oui.

Q. Ils en font alors la livraison et ont 75 centins par tonne ? R. Oui, c'est là l'arrangement. Cette allowance a été réduite à 50 centins par Rogers, je crois, en décembre, à raison de la hausse des prix, mais il l'a remise plus tard à 75 centins.

Q. Cela se fait-il en vertu d'une résolution ? R. Je ne crois pas.

Par M. Guillet :

Q. Quel était le but de cette association ? R. Régulariser le commerce. Ceux qui avaient fait ce commerce étaient tombés en faillite et en avaient éloigné les gens compétents. La Compagnie de l'Anthracite de l'Ouest, aux Etats-Unis, avait perdu des centaines de mille piastres et elle députa quelques-uns de ses principaux hommes d'affaires dans le but de former une association pour régulariser le marché ; c'est ainsi qu'il fut décidé qu'elle ne vendrait qu'à ceux qui s'engageraient à maintenir les prix à un point qu'elle considérerait comme constituant des prix rémunérateurs.

Par M. Landry :

Q. Ces compagnies contrôlent-elles le commerce aux Etats-Unis ? R. Oui, elles contrôlent les prix de vente en même temps que le marché de ce côté-ci de la frontière.

Q. Qui a fixé les prix de vente pour les marchands de charbon de Toronto ? R. Le comité exécutif des marchands de Toronto.

Par M. Guillet :

Q. Quelques plaintes ont-elles été adressées aux compagnies houillères et aux compagnies de transport concernant le fait que certains marchands vendaient au-dessous des prix rémunérateurs ? R. C'est pour cela qu'on a envoyé une députation.

Q. En réponse aux plaintes en question ? Ces plaintes venaient-elles de Toronto ? R. Je crois que les compagnies connaissaient parfaitement la situation par les pertes qu'elles avaient faites. C'est l'état désespéré du commerce qui a été la cause première de ces démarches.

Q. Comme secrétaire, les avez-vous invités à venir pour remédier à la situation ? R. Ils sont venus dans ce but. La réunion a été privée ; je n'y étais pas.

Q. N'avez-vous pas quelques documents à ce sujet ? R. Non.

Q. Les importateurs ont-ils fait des réunions pour régulariser le commerce en dehors comme en dedans de cette section de la Chambre de Commerce ? ont-ils tenu des assemblées indépendantes de cette organisation et dans leur propre intérêt ? R. Je n'étais pas présent à l'assemblée à laquelle le comité des délégués a assisté.

Q. Ce n'est pas ce que je vous demande. Les importateurs tiennent-ils des assemblées indépendamment de l'association ? R. Non, pas depuis que l'association est établie ; pas que je sache.

Q. Dans le cas, par exemple, de la détermination des prix d'approvisionnement pour les détailliers, vous dites que c'est le comité exécutif qui règle la chose ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Mais en supposant que la plupart d'entre eux seraient des marchands non-importateurs, ils pourraient fixer les prix à \$1.00 s'ils le voulaient ? R. Il y a un

règlement qui s'y oppose et pourvoit à ce que le comité qui est élu chaque année se compose de cinq importateurs et de quatre marchands non-importateurs.

Q. Formant ainsi une majorité d'importateurs? R. Oui.

Q. Laquelle a la haute main? R. Oui.

Par M. Boyle:

Q. Au sujet des contrats dont vous parlez, est-ce que les grandes institutions accordent aux marchands de détail le privilège de faire des soumissions? R. La chose ne se fait jamais. Les détailliers ont de fait ce privilège, mais ils n'en usent pas pour la raison qu'ils ne sont pas en état de remplir les soumissions.

Q. Avez-vous une part des boni payés par les soumissionnaires heureux? R. Seulement une part proportionnelle au montant qui revient à l'association.

Q. Mais les primes sont partagées entre les importateurs? R. Oui; mais un sixième est retenu pour le fonds général de l'association.

Q. Cette somme est destinée à acquitter les dépenses courantes de l'association? R. Oui; de sorte qu'en réalité l'association ne leur coûte rien.

Q. \$100 vont au fonds général et \$500 dans le gousset des importateurs? R. Oui.

Par M. Guillet:

Q. Il existe donc en conséquence une convention entre les marchands, en vertu de laquelle ils ne vendent à aucune personne qui se trouve en dehors du groupe à Toronto? R. Oui.

Q. Y a-t-il une convention à cet effet à l'égard des personnes étrangères à votre association? R. Oui.

Par le Président:

Q. Comme question de fait, ces marchands ont-ils cherché à devenir importateurs? R. Je crois que deux ou trois ont tenté la chose.

Q. Qui sont-ils? R. M. Bell et M. Coulter; ce sont les deux derniers qui ont tenté la chose.

Q. M. Bell n'était-il pas président l'année dernière? R. Oui.

Q. Et on ne lui a pas permis d'importer? R. Certainement.

Q. Tous peuvent le faire? R. Oui.

Q. Important-ils alors? R. C'est là une autre question.

Q. Vous dites qu'ils se sont préparés à importer, mais je ne vois pas qu'ils aient réussi à le faire? R. Oui.

Q. Ils ne sont pas entrés en affaire? R. Aucun obstacle ne leur a été opposé à ce sujet.

Par M. Boyle:

Q. Ils importent si cela leur convient? R. Oui.

Q. Et généralement la chose ne leur convient pas? R. Ils peuvent acheter à plus bas prix des autres marchands.

Q. Connaissez-vous la somme totale de ces boni pour l'an dernier? R. \$2,800.

Par M. Guillet:

Q. Je vois qu'il a été adopté une résolution pour amender le règlement en biffant les mots "excepté aux taux réguliers"; à quoi cela s'applique-t-il? R. Au taux des chemins de fer.

Par M. Landry:

Q. Si une personne complètement étrangère à votre association tentait d'importer sur une grande échelle, pourrait-elle se procurer le charbon au même prix que vous? R. Il n'y a de restriction contre aucun importateur.

Q. Pas même en dehors de votre association? R. Je ne crois pas qu'il y en aurait non plus.

Q. Vous savez qu'il n'y en a pas? R. Non.

Q. Ils ont une liste de vos membres? R. Oui.

Q. Vous avez les noms des grandes maisons? R. Je dois fournir au secrétaire du Comité d'Anthracite de Rochester ce qu'il faut pour le renseigner.

Q. Feraient-ils des prix plus élevés? R. La première question qu'ils posent c'est celle-ci: Etes-vous membre de l'Association de Toronto.

Q. Et alors ils refusent de vendre ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Et ils ne peuvent être membres de l'Association de Toronto à moins de prêter serment ? R. Ils ne le peuvent pas.

Par M. Boyle :

Q. Quelles sont les qualifications requises pour devenir membre ? R. Il faut être membre de la Chambre de Commerce.

Q. Est-ce difficile de le devenir ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Votre association détermine-t-elle le prix du bois ? R. Seulement dans les cas où il doit être vendu en même temps que le charbon.

Q. Alors vous faites vos soumissions pour le bois aux prix de l'association, en même temps que vous soumissionnez pour le charbon ? R. Oui.

Q. C'est la même chose pour le bois et le charbon ? R. Oui, quand il s'agit de soumissions ; cela est fait dans le but de ne pas déprécier le bois.

Q. Et afin de ne pas détruire non plus les prix du charbon ? R. Oui.

CHAMBRE DES COMMUNES, 22 mars 1888.

Le Comité des coalitions commerciales se réunit à 10 hrs a. m. M. Wallace au fauteuil.

PETER LARMONTH est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation ? R. Comptable.

Q. Votre résidence ? R. Ottawa.

Q. Etes-vous le secrétaire de la Compagnie de Voiturage de charbon ? R. Oui, monsieur.

Q. Quelle est la nature de cette organisation ? Comment est-elle constituée ? R. Elle est constituée par acte du gouvernement d'Ontario.

Q. Quels en sont les principaux promoteurs, les Membres ? R. C. C. Ray possède 25 parts ; James Cowan, 25 parts, et G. W. McCullough—

Q. Quel est le montant des parts ? R. \$100.

Q. McCullough, combien de parts ? R. 48 parts ; H. H. Cameron, 2 parts ; J. G. Butterworth 48 parts et W. B. Ross 2 parts.

Q. Ce qui fait un capital-actions de combien ? R. \$15,000.

Q. C'est 150 parts à \$100 chacune ? R. Oui.

Q. Combien a-t-il été payé sur ce capital ? R. Il est payé en entier.

Q. Comptant ? R. Oui.

Q. Est-ce en argent ou en matériel ? R. Partie en matériel.

Q. Et partie en argent ? R. Oui partie en argent.

Q. Combien en argent et combien en matériel ? R. Si je me rappelle bien la valeur du matériel est de \$5 000.

Q. En quoi consiste-t-il ? R. Voitures, chevaux et harnais.

Par M. Landry :

Q. Depuis quand existe-t-elle ? R. Depuis un an, au mois de mai dernier ; le 1er juillet a été la date officielle de la fondation de la compagnie.

Par le Président :

Q. Ainsi vous avez eu deux saisons complètes d'affaires ? R. Pas encore ; il y aura deux ans en juillet prochain.

Q. Il y aura deux ans, c'est-dire la meilleure partie de ces deux ans pour les affaires. Quelle est la nature de votre genre d'affaires au sujet du charroyage du charbon ? R. Les marchands de charbon achètent le charbon et le livrent à la compagnie au prix coûtant. Alors elle le vend à leur ordre.

Q. Ils le donnent au prix coûtant à votre compagnie ? R. Oui.

Q. Où le charbon est-il livré ? R. Aux hangars de ces marchands.

Q. Alors il ne sort pas de leurs mains ? R. Non. Il est en possession de la Compagnie de voiturage de charbon quand elle en a fait l'achat.

PETER LARMONTH,

Q. Il reste dans les hangars et les cours de ces particuliers? R. Oui.

Q. Ont-ils loué leurs hangars et terrains à votre compagnie? R. Quelques-uns sont loués

Q. Loués à la Compagnie de Voiturage? R. Oui.

Q. Et la compagnie achète au prix coûtant? R. Au prix coûtant; et elle livre ensuite le charbon aux consommateurs.

Q. Qui vend le charbon? R. La Compagnie de Voiturage. C'est-à-dire que le marchand donne ordre à la compagnie de livrer le charbon.

Q. Mais qui est ce qui vend ce charbon? R. La compagnie.

Par M. Guillet :

Q. Qui prend les commandes? R. Les différents marchands. Tout le charbon acheté par ces marchands est acheté par l'entremise de la Cie de Voiturage.

Q. Quant à la quantité de charbon fournie par les marchands qui la déterminent? R. Elle n'est déterminée par aucun règlement.

Par le Président :

Q. Chacun achète autant que les autres? R. Oui et sur les meilleurs marchés; puis il l'expédie à la Compagnie de Voiturage au prix coûtant.

Q. Et la compagnie le vend? R. Oui.

Q. Qui fixe les prix? R. Les prix sont fixés par les directeurs.

Q. Quels sont les directeurs? R. Tous sont directeurs, les six actionnaires.

Q. Les six personnes dont vous avez donné les noms? R. Oui.

Q. Ils sont tous directeurs? R. Oui.

Q. Ce sont eux qui constituent la Compagnie de Voiturage? R. Oui.

Q. Ces hommes achètent le charbon et se le vendent à eux-mêmes; puis ils se rachètent à un prix de hausse? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Comment cela peut-il se faire—

Par le Président :

Q. Ils se le procurent au prix coûtant, bien; alors M. McCullough prend une commande de charbon d'un citoyen; que fait-on ensuite de cette commande? R. Elle est transmise à la Compagnie de Voiturage qui l'exécute.

Q. Qui retire l'argent? R. M. McCullough retire l'argent de ses clients et la compagnie perçoit de M. McCullough.

Par M. Guillet :

Q. A quelle avance? R. Au prix régulier du détail.

Q. Que réclamez-vous ensuite de M. McCullough? R. Exactement le montant de son prix de vente.

Par M. Landry :

Q. Voulez-vous dire que ces gens agissent pour rien? R. Non, certainement.

Par le Président :

Q. Alors le charbon est livré par la compagnie, non par l'individu personnellement, mais chaque individu prend une commande et cette commande est envoyée à la compagnie, puis l'individu en question retire le montant de cette commande? R. De l'acheteur.

Q. Combien rembourse-t-il à la compagnie? R. Le plein prix auquel la compagnie lui a vendu.

Q. Il fait tout cela et il remet le plein montant à la compagnie? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Ses profits sont représentés seulement par le dividende de la fin de l'année? R. Oui.

Q. D'après le capital ou d'après les ventes? R. D'après le capital.

Q. Ces marchands sont tous membres de la compagnie? R. Oui. Il y a même d'autres marchands de la ville qui font livrer leur charbon par la compagnie parce qu'ils croient que cela leur coûte moins cher que de garder des chevaux pour cette besogne.

Q. Qui sont-ils? R. Thompson, Clemow et Brown; ils font tous trois des affaires avec la compagnie.

Par M. Guillet :

Q. Sont-ils actionnaires ? R. Non.

Par le Président :

Q. N'ont-ils pas quelqu'intérêt dans la compagnie ? R. Non.

Par M. Wood :

Q. Ils n'ont absolument rien à y voir ? R. Tout ce qu'il y a, c'est que nous livrons leur charbon.

Par le Président :

Q. Quelle quantité de charbon la compagnie a-t-elle eu en mains l'année dernière ? R. 31,000 tonnes.

Par M. Boyle :

Q. Est-ce que les marchands qui vendent la plus grande quantité de charbon, tirent quelque bénéfice additionnel de cette vente plus considérable. Par exemple, un membre de la compagnie vend 5,000 tonnes contre un autre 1,000, y a-t-il différence de profit entre les deux ? R. Quant à ce qui concerne la compagnie, elle ne paie rien autre chose qu'un dividende sur le capital-actions.

Par le Président :

Q. Ainsi vous nous avez donné les noms de deux actionnaires qui n'ont chacun que deux parts-actions ? R. Oui, c'est un vingt-cinquième de tout le capital.

Q. N'ont-ils eu chacun que le vingt-cinquième des profits ? R. Oui, pas autre chose.

Q. Quels ont été les profits des quatre autres pour la dernière année ? Pouvez-vous nous dire aussi le montant des ventes faites par chacun des membres de la société ? R. Oui, avec un peu de travail.

Par M. Landry :

Q. Faites-nous connaître ce qui en est pour les actionnaires ne possédant que 2 parts et pour ceux qui ont 48 parts. R. Les premiers ne sont pas marchands de charbon.

Par M. Boyle :

Q. Vous avez dit qu'ils tiraient profit de l'industrie des autres associés, ai-je bien compris ? R. Certainement ; ils ont payé ce capital et bénéficient du dividende.

Q. Et ces messieurs qui font partie de la compagnie ne reçoivent absolument rien pour vendre le charbon ? R. Non, pas un centin.

Q. Que payez-vous au sénateur Clemow ? R. Il retire sa part des profits en proportion du nombre de tonnes dont il dispose.

Q. Il n'est pas membre de la compagnie ? R. Non.

Q. Quelle est alors la nature de ses rapports avec elle ? R. Il partage dans les profits.

Q. Et il n'en est membre en aucune façon ? R. Non.

Q. Les membres de la société rendent compte ensuite pour tout le montant ? R. Supposez qu'ils s'entendent avec Clemow et lui disent : Si vous vendez 3,000 ou 4,000 tonnes de charbon, nous vous donnerons un huitième des profits, à la condition que vous vendiez à nos prix.

Par M. Guillet :

Q. Il réalise en dehors de cela son profit personnel, n'est-ce pas ? R. Il vend aux prix indiqués.

Q. Il vous livre alors le charbon, effectivement, c'est-à-dire le charbon qu'il a vendu ? R. Il vend le charbon et nous paie tous les mois.

M. Boyle.—Il agit comme simple agent,

Le Président.—Il est à peu près dans la même position que les autres.

M. Landry.—Il a un montant déterminé comme profit.

Par le Président :

Q. Combien a-t-il ? R. Un huitième, je crois.

Q. Combien a-t-il retiré de la compagnie l'année dernière ? R. Il a retiré \$3,510.

Q. De la compagnie ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. De profits ? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Combien de charbon a-t-il vendu ? R. Un peu plus de 4,000 tonnes.

Par M. Guillet :

Q. Quel était le profit ?—un huitième ? R. C'était cela l'année dernière, je ne me rappelle pas pour cette année.

Par le Président :

Q. Quels services a-t-il rendu pour ces \$3,510 ? R. Il a vendu 4,000 tonnes de charbon. Il n'a pas encore touché son argent que je sache.

Q. Il n'a pas livré le charbon ? R. Il nous a seulement donné les commandes.

Q. Alors la Compagnie houillère expédie le charbon de la frontière et votre Compagnie de Voiturage en prend la responsabilité à la gare du chemin de fer ? R. Oui, quand il arrive ici ; et elle en fait ensuite la livraison de la part des marchands à leurs clients.

Q. Et d'après la quantité qu'il a vendue, les profits qui doivent lui revenir seront de \$3,510 ? R. Oui.

Q. Le même avantage a-t-il été donné à d'autres personnes ? R. Non.

Q. Thompson n'a-t-il pas été dans la même cas ? R. Non, monsieur, pas l'année dernière ; mais il l'a été cette année. Cette année, la chose se fait pour Clemow, Thompson et Brown.

Q. Trois ? R. Oui.

Q. Quel est l'état de leurs comptes ? R. Je ne balance les livres qu'à la fin d'avril.

Q. Votre année commerciale touche à sa fin ? R. Il y a encore beaucoup de charbon à livrer.

Q. Comment les comptes sont-ils tenus ? Combien avez-vous payé à M. Clemow ? R. Il a reçu \$1,800 en à compte des profits de l'année réalisés jusqu'à ce jour.

Q. Combien M. Thompson a-t-il reçu ? R. \$2,500 en à compte sur les profits de l'année, et M. Brown \$1,700.

Q. Cela forme \$6,000 pour les trois ? R. Oui.

Q. Quel montant les membres de la société ont-ils reçu ? R. \$1,800 chacun.

Par M. Guillet :

Q. Les grands marchands ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Combien sont-ils ? R. Trois.

Q. Ont-ils reçu chacun autant ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Autant chacun ? R. Oui, chacun de ces trois grands marchands.

Par M. Landry :

Q. Ont-ils un montant égal d'actions ? R. Oui.

Q. C'est-à-dire \$100 par chaque part ? R. Oui, mais deux d'entre eux seulement.

Q. Quels sont les autres ? R. Cowan et Ray, représentent chacun 25 parts-actions.

Par le Président :

Q. Deux actionnaires ont 25 parts chacun, deux 48 parts et deux possèdent 2 parts ? R. Oui. Ils ne font pas le commerce de charbon ; il retirent simplement un dividende sur leur capital.

Q. Qui sont-ils ? R. W. B. Ross et H. H. Cameron.

Q. Quelle est leur occupation ? R. L'un est un citoyen à l'aise et l'autre un teneur de livres.

Q. Combien ont-ils reçu ? R. \$446.

Q. Est-ce que chacun a reçu cette somme ? R. Oui, leur mise était de \$200 chacun.

Par M. Boyle :

Q. Ont-ils reçu des profits ? R. Non, nous n'avons pas encore déclaré de dividende.

Q. Mais les autres n'ont-ils pas déjà reçu un à compte sur leur dividende ? Clemow a touché \$1,800 et un autre \$2,500 ? R. Oui.

Q. Et trois membres de la compagnie, \$1,800 chacun, en à compte des profits de cette année ? R. Oui.

Q. Et deux membres n'ont reçu que \$446 ? R. C'était leur gain sur \$200 de capital-action.

Par M. MacDougall :

Q. De qui importez-vous ? R. De la Compagnie Delaware et Lakawanna et de la Cie Delaware, Hudson et Ogdensburgh. La Compagnie de Voiturage, en réalité, ne fait pas d'importation elle-même, elle achète par l'entremise des marchands d'ici.

Q. Quels sont ces marchands ? R. C. C. Ray et compagnie, McCullough et Butterworth.

Par M. Landry :

Q. Combien avez-vous vendu de tonnes en tout l'année dernière ? R. 31,000 tonnes.

Q. Quel a été le profit ? R. Le profit brut a été de \$33,483.

Par M. Casgrain :

Q. En quel espace de temps ? R. Pendant la saison de l'année dernière.

Par M. Guillet :

Q. Finissant à quelle date ? R. Le 1er mai.

Par M. Landry :

Q. Quel a été le prix moyen de vente par tonne pendant cette saison ? R. Il a été de \$6.50 comme prix de départ au printemps, et il s'est élevé jusqu'à \$7.50 l'hiver dernier.

Q. Vous dites que ce sont les directeurs qui déterminent les prix ? R. Il a monté de \$1.00 par tonne.

Q. Cette hausse a-t-elle été fixée par les directeurs ? R. Oui.

Q. Veuillez me dire quels profits ont été réalisés par les autres commerçants de charbon ; il y en a, n'est-ce pas, qui vendent du charbon en dehors de votre compagnie ? R. Certainement.

Q. Il y en a d'autres ? R. Oui.

Q. Qui n'ont aucun intérêt dans votre compagnie ? R. Oui.

Q. Faites-nous les connaître ? R. Easton en est un ; je crois aussi que Harris fait le commerce de charbon. Ce sont tous ceux que je connais dans le moment.

Q. Ils font un commerce direct et ont leur propre clientèle ? R. Oui.

Q. Vendent-ils à vos prix ou au-dessous ? R. Oui. J'apprends de temps à autre qu'ils ont baissé les prix de 25 centins par tonne, mais généralement ils vendent, je pense, à nos prix.

Q. Sans entente ? R. Non sans aucune entente quelconque.

Par M. Guillet :

Q. Pourquoi n'entrent-ils pas dans votre association ? R. Je n'en sais rien.

Q. La connaissent-ils ? R. Je ne saurais le dire.

Q. Achètent-ils des mêmes fournisseurs ? R. Oui.

Q. Votre arrangement ne regarde absolument que vous-mêmes ? R. Oui.

Q. Les compagnies américaines desquelles vous achetez, ont-elles exercé quelque pression sur vous en faveur d'une combinaison exclusive ? R. Non, monsieur.

Par M. Landry :

Q. Et vous n'avez avec elles aucune convention en vertu de laquelle elles ne doivent vendre à aucune autre personne ? R. Non, certainement.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Est-ce que par votre arrangement ou l'organisation de votre compagnie, vous réalisez une économie appréciable dans la livraison du charbon ? R. Oui, nous épargnons beaucoup.

Q. Combien ? R. Au moins 10 centins par tonne, je crois.

Q. Vous pensez que vous pouvez livrer à 10 centins meilleur marché que ces deux marchands ? R. Oui, je le crois.

Par M. Landry :

Q. Par le moyen de votre organisation ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. C'est une économie réelle? R. Elle est réelle, je crois. Un seul homme prend soin de 36 à 40 chevaux, au lieu de 4 ou 5, et on exempte encore un surveillant pour la pesée.

Par le Président:

Q. C'est de nature à vous permettre de vendre à meilleur marché? R. Oui.

Q. Vendez-vous à meilleur marché? R. Je crois que le résultat a été de mettre le charbon, l'année dernière, à une piastre par tonne meilleur marché qu'il n'avait jamais été auparavant.

Par M. McDougall:

Q. Est-ce l'antracite que vous avez vendu à \$6.50? R. Oui.

Par M. Guillet:

Q. Quel en était le prix cette année? R. Je crois que cette année, le prix a été de 50 centins de plus par tonne que l'année dernière.

Q. C'est-à-dire de \$6.75 à \$8? R. Oui.

Q. C'est le prix actuel? R. Oui.

Par le Président:

Q. Pouvez-vous expliquer cela? R. Le charbon est plus cher.

Par M. Landry:

Q. Vous le payez plus cher? R. Oui.

Par le Président:

Q. Comme question de fait, il a été attesté devant nous que pour les trois mois de mai, juin et juillet, les prix ont été, à Oswégo, les mêmes en 1886 qu'en 1887? R. Oui, mais nous avons acheté plus tard.

Q. Pour ces trois mois, nous avons ici la preuve que les prix du charbon ont été les mêmes en 1886 qu'en 1887? R. Je ne me rappelle pas de la chose dans le moment.

Q. Dites-nous à quels prix ce charbon a été livré à vos marchands? R. Je n'ai pas ces prix. Je porte seulement la qualité du charbon au crédit de chacun, d'après les factures, à la fin de chaque mois.

Q. Nous désirons connaître les prix auxquels le charbon a été livré à la compagnie, le prix de chaque mois? R. Je ne puis vous le dire.

Q. Vous devez nous communiquer cette information? R. Je ne fais que donner crédit sur les factures du mois.

Q. Le prix de la tonne n'est pas mentionné? R. Non, seulement la quantité.

Q. Avez-vous ces factures? R. Elles sont en possession de la Compagnie de Voiturage.

Q. Vous êtes secrétaire de cette compagnie? R. Oui.

Q. Nous voulons ces informations; nous les exigeons, si votre livre ne les contient pas? R. Je donne la quantité, non les prix.

Par M. McDougall:

Q. Vendez-vous à la grosse ou à la petite tonne? R. A la petite tonne.

Q. Vous achetez à la petite? R. Non, à la grosse.

Par M. Guillet:

Q. Vous dites que vous n'avez eu vous-même aucun rapport avec ces négociants américains; connaissez-vous quelqu'un qui en ait eu? R. Je ne puis dire.

Q. Avez-vous adopté des résolutions? R. Non.

Q. Vous avez un registre des minutes? R. Oui.

Q. L'avez-vous apporté? R. Non, il ne contient aucune entrée.

Par M. Boyle:

Q. Les membres ont-ils des bureaux séparés pour prendre les commandes? R. Oui.

Q. Ont-ils des commis? R. Oui, tous.

Q. Portez-vous le loyer de ces bureaux au compte des dépenses? R. Pas de celles de la compagnie. Les profits dont j'ai parlé, sont les profits bruts; les dépenses de bureaux sont en dehors.

Q. Entendez-vous dire que les membres supportent personnellement les dépenses

exigées pour prendre les commandes, et que les profits sur ces mêmes commandes sont à la compagnie? R. Oui, monsieur.

Q. N'est-ce pas là une chose étrange? R. Je ne crois pas. Ils sont satisfaits des profits qu'ils retirent de la Compagnie de Voiturage de charbon et en emploient une partie à défrayer leurs dépenses de bureaux.

Q. Les profits de chacun sont déterminés par la quantité de marchandise que vend chaque membre? R. Oui, par le montant général des profits.

Q. Par le montant des ventes? R. Les profits sont calculés sur la quantité de la marchandise. La part des profits a pour base le montant de la marchandise, mais ces profits ne se calculent pas autrement que sur les ventes comme dans toutes les autres affaires.

Q. Ces marchands perçoivent-ils quelqu'autre profit des transactions, en dehors des profits bruts de la compagnie? R. Non, aucun.

Q. Un membre peut dépenser personnellement \$3,000 à \$4,000 pour se procurer des commandes, pendant qu'un autre ne dépensera que \$1,000? R. Exactement.

Par M. Casgrain :

Q. Ils sont satisfaits du résultat, quoi qu'il en soit? R. Ils sont satisfaits.

Par M. Landry :

Q. Si je vous comprends bien, ceux qui font directement et personnellement le commerce de charbon, tout en appartenant à la société, ne reçoivent rien en dehors de cela, pour les dépenses qu'ils peuvent faire? R. Non, monsieur.

Q. Ceux qui ont des chevaux, des voitures ou autre matériel ne retirent rien pour l'emploi de ce matériel en dehors des profits? R. Non, certainement.

Q. Il ne reçoivent rien? R. Non.

Q. Qui paie les chevaux, les voitures, la main-d'œuvre? R. La compagnie les emploie et les paie.

R. A même les profits bruts? R. Oui.

Q. Ces profits sont nets, quant à ce qui concerne la Compagnie? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Ces \$33,000 représentent un profit net? R. Oui.

Q. Vous parlez du profit brut? R. Il est brut en ce sens que les marchands ont à en défalquer leurs loyers.

Q. Quels ont été les profits bruts de la compagnie? R. Je vais vous le dire, monsieur : \$4,639.

Par M. Landry :

Q. Pouvez-vous nous dire le montant des recettes? R. Le montant des recettes?

Q. Oui. R. Par charbon vendu?

Q. Oui. R. \$24,730.

Par le Président :

Q. Quel est le bordereau des dépenses, maintenant? R. Le voici : profits bruts, \$4,639, charroyage du charbon, \$11,902, dépenses, \$1,539.

Q. Est-ce que ces dépenses sont en dehors du charroyage? R. Oui. Il y a encore une dépense de \$2,291 pour intérêt.

Q. Quel intérêt la compagnie de voiturage a-t-elle à payer? R. Un intérêt réel, car elle emploie \$62,000 de plus que son capital pour faire son commerce.

Q. Les membres de la compagnie ne paient-ils pas pour le charbon? R. Ils paient celui qu'ils achètent.

Q. Qui paie le charbon qui vous est livré à la gare? R. La compagnie le paie sans délai; elle paie les marchands chaque mois.

Q. Alors ces personnes n'ont aucun capital dans la compagnie? R. Oui, celles dont j'ai mentionné les noms, ont \$15,000.

Q. En dehors de leur commerce personnel, elles n'ont aucun autre capital dans le commerce de charbon si ce n'est ces \$15,000; vous payez le charbon tel qu'il arrive chaque mois et le marchand n'a rien à payer pour le même charbon? R. Oui, il a eu à payer. Nous lui avons donné l'argent et il a payé chaque mois la personne de laquelle il avait acheté.

Q. Ça été qu'un simple transport d'argent? R. Exactement.

Q. Vous avez remis la somme aux marchands et ils l'ont transmise aux vendeurs? R. Je le crois.

Q. En sorte qu'il n'ont pas autre chose que leur capital dans tout l'affaire? R. A l'exception du capital qu'ils emploient dans leurs différents bureaux. Quelque fois ils ont pour \$15,000, à \$20,000 de charbon livré et non payé.

Q. Quel a été le montant des intérêts? R. \$2,291 pour l'année.

Q. Quel a été le montant total des ventes? R. Les ventes ont été de \$24,730 et les profits bruts de \$4,639, moins encore le charroyage et les dépenses se montant à \$3,850.

Par M. Landry:

Q. Il doit y avoir erreur quelque part: \$11,000 à déduire de \$40,000 laissent moins que \$33,000? R. Oui.

Q. Quel a donc été le profit net? R. \$33,000.

M. Boyle.—\$10,000, déduction à faire du charroyage.

M. Landry.—Oui, certainement.

Par le Président:

Q. D'où vient celle réduction? R. Du montant des dépenses et des intérêts à échoir, c'est-à-dire \$3,850 et 3,510 payées à M. Clemow.

Par M. Casgrain:

Q. Pouvez-vous nous faire le calcul des profits à tant pour cent, afin que le comité puisse se rendre compte du résultat des opérations? R. C'est là le profit net des affaires de toute l'année.

Q. A combien s'élèverait il pour cent?—

Le Président.—Le capital étant de \$15,000 et les profits nets de \$33,000, cela donne environ 222 pour cent.

Par M. Casgrain:

Q. Est-ce votre conclusion? R. Approximativement.

Par M. Boyle:

Q. Avez-vous une idée des dépenses des différents bureaux? R. On a estimé qu'elles étaient d'environ 48 centins par tonne, ce qui laissait un profit d'un peu plus de 50 centins.

Q. Ces membres ont-ils fait rapport de leurs dépenses à la compagnie? R. Non.

Q. Ont-ils jamais exprimé du mécontentement au sujet de l'inégalité apparente du mode d'action? R. Non.

Q. Est-ce que les membres qui n'ont que deux parts et qui ont reçu chacun \$446 l'année dernière, contribuent en quelque façon au succès de la compagnie? R. Non, ils sont simplement actionnaires et directeurs.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Ils n'ont pas vendu de charbon? R. Non.

Par M. Boyle:

Q. Et ils participent dans les bénéfices, à parts égales, avec ceux qui vendent? R. Oui.

Le Président:—Au sujet de cette question de profit, vous dites que les profits nets, déduction faite de toutes dépenses ont été de \$33,483 sur 31,000 tonnes de charbon; c'est donc \$1.08 par tonne? R. Oui.

Q. A combien se montent les dépenses de bureau? R. A 48 centins par tonne.

Q. Cela donne donc 60 centins de profit net par tonne? R. Oui.

Q. Comment arrivez-vous à ces 48 centins de dépenses? R. Ce sont les dépenses des bureaux. Les loyers coûtent \$500 à \$600 et les commis de \$1,200 à \$1,500 par année.

M. Boyle:—Il me paraît extraordinaire que cela puisse provenir des ressources personnelles des différents membres.

Le Président:—Ce qui ne nous a pas encore été expliqué, c'est l'intérêt qu'un homme peut avoir à vendre 1,000 tonnes quand il peut faire absolument les mêmes profits en n'en vendant que 100 tonnes, sans dépenses additionnelles.

Mi Landry :—Il faudrait que les 900 autres tonnes fussent vendues pour lui par quelqu'un.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Un pareil arrangement ne pourrait durer bien longtemps ? R. Non.

Par le Président :

Q. Le témoin dit que les dépenses de bureau sont de 48 centins par tonne ? R. C'est une simple estimation que je ne donne pas comme un fait ; elle m'a été communiquée par un des directeurs.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Le témoin n'a pas eu une connaissance personnelle de la chose ? R. Non.

Par M. Landry :

Q. Les profits ont été très forts. Le point maintenant est de connaître quelle influence la chose a pu avoir sur le commerce. Pouvez-vous nous dire ce que vous en connaissez ? R. D'après ce que je puis en connaître, je crois que le résultat a été favorable à la classe pauvre, à Ottawa.

Q. Il y a eu bénéfice pour les consommateurs ? R. Je le crois, parce que les pauvres achètent plus de charbon en hiver que les riches.

Par le Président :

Q. Le charbon est-il plus cher cette année que l'an dernier ? R. Oui, 50 centins plus cher par tonne.

Q. Mais, on a enlevé 50 centins de droits, cela fait donc \$1.00 ? R. Oui.

Q. Savez-vous qu'au commencement de cette année, le prix était le même qu'au commencement de l'année dernière ? R. Je le sais.

Q. Quelle hausse a-t-il subi plus tard ? R. Je ne puis le dire.

Q. Comment pouvez-vous affirmer qu'il y a amélioration, comparativement au temps où la coalition n'existait pas ? R. Parce que je le sais, et qu'à cette époque le charbon est monté jusqu'à \$8.00 la tonne.

Q. Vous parlez du consommateur ; mais connaissez-vous quel était le prix du charbon à Oswego et ailleurs ? R. Non.

Q. Comment pouvez-vous dire que cette coalition est favorable aux pauvres ? Vous ne connaissez pas quel était alors le prix coûtant ; comment pouvez-vous affirmer que les marchands font moins de profit qu'auparavant ? R. C'est un fait connu.

Q. Comment pouvez-vous le prouver ? R. Simplement parce que le charbon était moins cher l'année dernière que l'année précédente ; pendant la majeure partie de l'hiver il a été à \$7.50, l'année précédente à \$8.00 ; l'année d'auparavant à \$8.50. Le charbon a été meilleur marché l'hiver dernier qu'il l'a jamais été depuis que je suis à Ottawa.

Q. A propos des deux actionnaires à deux parts, je voudrais connaître quel a été leur profit et quelle a été leur mise ? R. \$200. Ils ont été acceptés simplement pour compléter le nombre des directeurs.

Q. Ces deux actionnaires ont touché \$446 ? R. Oui, ils sont actionnaires pour un montant annuel, ils doivent posséder deux parts.

Par M. Gullet :

Q. Ils ont gagné ces \$446 sans rien faire du tout ? R. Oui.

Par M. Casgrain :

Q. Comme question de fait, après la fermeture de la navigation et alors que l'approvisionnement de charbon pour l'hiver est entré dans la cité, est-ce que la compagnie dont vous parlez commande seule le marché ? R. Non, il y a d'autres marchands dans la cité.

Q. Vendent-ils sur une grande échelle ? R. Non.

Q. C'est exactement le point où je voulais en venir ; est-ce que leur stock influence le vôtre ? R. Je ne puis vous renseigner à ce sujet.

Par le Président :

Q. Quels ont été vos prix de vente pendant l'automne et l'hiver ? R. Ils sont montés à \$8.00 par tonne.

Q. Donnez-moi ces prix mois par mois ? R. Je ne puis le faire.

Q. Ont-ils varié chaque mois ? R. Non, pas chaque mois.

Q. Etes-vous le secrétaire de la compagnie ? R. Je ne le sais pas. Je ne m'occupe que des connaissements et des envois, je ne vois pas les prix.

Q. Avez-vous les minutes des procédures de la compagnie ? R. Oui.

Q. Vous avez les connaissements ? R. Oui.

Q. Je crois qu'il est nécessaire de faire produire ces connaissements ainsi que le livre des minutes. R. Je les produirai.

Par M. Landry :

Q. Gardez-vous les procès-verbaux des assemblées des directeurs ? R. Ils ne contiennent rien.

Q. Pas même les résolutions fixant les prix ? R. Non. Je crois que les marchands ont leur propres procès-verbaux.

Q. Qui est leur secrétaire ? R. Un du comité.

Le président demande si c'est le désir du comité que le témoin produise les connaissements avec le livre des minutes et le comité déclare que c'est son désir.

M. Boyle.—Nous connaissons en détail les résultats de ce genre d'affaires ; nous avons pris connaissance de l'organisation de la compagnie et de son but, je demande si ces minutes, factures et autres papiers sont de nature à jeter quelques lumières nouvelles sur le sujet ?

Le Président.—Je crois que oui, car nous devons nous enquerir de toutes les opérations de cette coalition. Et véritablement elle paraît être la plus sagement ingénieuse que nous ayons encore rencontrée.

M. Bain (Wentworth).—Et la plus payante.

Par M. McKay :

Q. Avez-vous déjà demandé au témoin le coût de la livraison d'une tonne de charbon à un client ? R. En moyenne, 46 centus.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous un état des commandes individuelles de ces grands marchands ? R. J'ai des comptes séparés dans ce livre.

Q. Pouvez-vous me donner la quantité dont chacun des plus importants a disposée ? R. Je puis vous donner le montant, non la quantité.

Q. C'est à peu près la même chose ? R. A peu près.

Q. Quels sont les chiffres ? R. Il faudra faire beaucoup d'additions.

Q. Vous pouvez faire ce total et le produire avant la clôture de votre examen (Le témoin donne ensuite les chiffres suivants : *M. Butterworth*, ventes, \$61,511 ; *M. McCullough*, ventes, \$53,588 ; *M. Ray*, ventes, \$52,227.)

Par M. McKay :

Q. Avez-vous loué des voitures en dehors de votre propre matériel ? R. Quelquefois.

Q. Combien les avez-vous payées ? R. Je ne puis le dire, mais pendant les mois de septembre et d'octobre, je crois que nous avons pris quelques voitures additionnelles.

Q. Combien avez-vous payé en automne et en hiver. R. Je ne saurais le dire.

Par M. Landry :

Q. Qui s'occupe de cette affaire ? R. Nous avons un homme pour cela.

Q. Est-il payé à l'année ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous n'êtes que le teneur de livres ? R. C'est tout ce que je suis.

Q. A qui appartiennent les cours ? A la compagnie ou aux particuliers ? R. Aux particuliers.

Q. Chacun a sa propre cour ? R. Oui.

Q. Les dépenses qui concernent cet article sont-elles portées contre chaque cour séparément ou contre toutes ? R. Non, ils ont chacun leur cour, et nous payons les hommes, les chevaux et toutes les dépenses relatives à la livraison du charbon.

Q. Chacun a sa cour ? R. Oui.

Q. Ces cours ont-elles la même étendue ? R. Je crois que les hangars sont de même dimension.

Q. J'ai compris que vous portiez les dépenses personnelles des marchands à 48 centus par tonne ? R. Oui.

- Q. L'usage des cours est-il compris dans les 48 centins? R. Oui.
Par le Président :
- Q. Ça ne coûte pas 48 centins pour livrer une tonne de charbon? R. Cela comprend le charroyage, le remisage et la livraison à l'acheteur.
Par M. Wood (Westmoreland) :
- Q. De qui achetez vous ce charbon? R. De différentes compagnies, de la Delaware et Lackawanna et de la Delaware et Hudson.
 Q. La compagnie achète-t-elle en son nom? R. Elle achète des marchands ici.
 Q. Chaque marchand commande du charbon comme si c'était pour lui même?
 R. Et il le vend à la compagnie.
 Q. Il l'achète où il veut? R. Oui.
Par M. Bain (Wentworth) :
- Q. Est-ce du charbon anthracite dont il est question?
Par M. Wood (Westmoreland) :
- Q. C'est ce que j'ai compris. Chaque marchand achète sans consulter les autres? R. Certainement.
 Q. Il n'y a pas d'action conjointe? R. Non.
 Q. Les factures de chaque marchand sont chargées à la compagnie? R. Oui.
Par M. Guillet :
- Q. Comment vous y prenez-vous pour les contrats de charbon avec les institutions? R. Nous faisons des soumissions généralement.
Par le Président :
- Q. C'est la compagnie qui fixe les prix de vente? R. Oui.
 Q. Y a-t-il une pénalité contre celui qui vend au-dessous des prix? R. Pas que je sache.
 Q. Personne n'a d'intérêt à vendre au rabais? R. Non.
Par M. Guillet :
- Q. Quand vous faites des soumissions, les faites-vous au nom de la compagnie?
 R. Jamais la compagnie ne fait de soumissions.
 Q. Ce sont les membres individuellement? R. Oui. Ils peuvent s'entendre ensemble, mais je ne saurais le dire.
Par M. Wood (Westmoreland) :
- Q. Comment peuvent-ils régulariser la quantité des achats, si chacun achète à sa guise sans consulter les autres? Cela peut devenir la cause d'un surplus de stock, n'est-il pas vrai? R. Ils doivent évidemment se consulter à ce sujet, je le pense, du moins.

W. H. EASTON est assermenté.

Par le Président :

- Q. Quelle est votre occupation? R. Marchand de charbon.
 Q. Votre adresse? R. Bassin du Canal, Ottawa.
 Q. Vous êtes marchand de charbon n'est-ce pas? R. Oui.
 Q. Faites-vous partie de cette coalition ou corporation organisée pour diriger le commerce de charbon? R. Non.
 Q. Vous a-t-on demandé d'en faire partie? R. Oui.
 Q. Et vous avez refusé? R. Oui.
 Q. Le témoin précédent a déclaré que, d'après son opinion, le résultat de cette organisation avait été de produire une baisse sur le charbon, en faveur de la population d'Ottawa. Qu'en pensez-vous? R. Le résultat a été certainement de faire hausser les prix.
 Q. Comment cela? R. Pour la simple raison que la coalition commande le marché. Ces gens fixent les prix comme ils l'entendent. Si le charbon valait \$8.00 l'année dernière et que l'on ait fait disparaître les droits, il devrait se vendre à \$7.50. Ils ont élevé le prix à \$8.00 et, comme ils sont dans l'organisation, ils sont maîtres du marché et peuvent commander les prix.
 Q. Un marchand de Toronto a dit que le profit ne dépassait pas 25 centins par tonne; que pensez-vous de cette assertion? R. Je crois que s'il y avait ajouté \$1.00 il aurait été plus près de la vérité.

Q. 25 centins représente-t-il le profit exact? R. Je ne le crois pas. Je ne connais pas un seul homme qui se lancerait dans un commerce de charbon de \$24,000 ou \$25,000 avec la perspective de ne faire que 25 centins de profit par tonne.

Q. Cette coalition a-t-elle eu quelque influence sur les affaires des autres commerçants de charbon? R. Oui.

Q. Sur les vôtres? R. Oui.

Q. De quelle manière? R. Elle m'a fait payer environ \$1.75 de surplus par tonne pour le charbon.

Par le Président :

Q. Je lis sur les présentes factures—août 25, MM. Easton et Cie, 31 grosses tonnes ou 35 tonnes nettes de charbon à fournaise à \$5.10—c'est-à-dire la tonne nette—\$178.78. Quand était-ce? R. Le 25 août 1887.

Q. Le 25 août 1887, 93 tonnes de charbon fin à \$5.25? R. Livré à Ottawa à bord des wagons.

Q. Le 18 août 1887, 58 tonnes de charbon à \$5.25=\$305.

Par M. Boyle :

Q. Quelle espèce de charbon était-ce? R. Du charbon à poêle.

Q. Est-il plus cher que le charbon à fournaise? R. Oui. Le charbon fin se vend au même prix. Le charbon à fournaise est 20 centins meilleur marché.

Par le président :

Q. Avez-vous d'autres factures avec les prix? R. Oui. (Il transmet des factures au Président).

Q. Novembre 10, 1887, Acheté de James Swift par Easton et Cie, 22 tonnes de charbon à poêle à \$7.05, livré à Ottawa. Comment expliquez-vous la hausse de \$5.25 à \$7.05, c'est-à-dire \$1.80 par tonne? Voici: le 11 novembre, 17 tonnes de charbon fin à \$7.05, même prix que le charbon à poêle. Pourquoi cette différence de \$1.80? R. Nous achetions directement, par l'entremise de Swift, de la Cie Delaware et Lackawanna, \$5.25 était le prix de gros, mais M. Swift retenait la différence entre la grosse et la petite tonne, savoir 240 livres par tonne.

Par P. Wood (Westmoreland) :

Q. Ces prix sont-ils tous pour la grosse tonne.

Le président.—J'ai donné tous les prix nets.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. C'est une différence de \$1.80, prix net. Continuez? R. Nous ne pouvons plus nous procurer de charbon. Swift avait été exclu de tout nouvel achat de la Delaware et Lackawanna, par l'entremise de l'organisation d'Ottawa.

Q. Quel est ce M. Swift? R. Un marchand de Kingston.

Par M. Fisher :

Q. Vous dites qu'il avait été exclu par l'organisation d'Ottawa? R. Il ne pouvait plus acheter de la Delaware et Lackawanna parce que nous faisons concurrence à l'organisation d'Ottawa; néanmoins, on lui laissa avoir son propre approvisionnement à condition qu'il ne nous en fournirait pas à Ottawa.

Q. La Cie Delaware et Lackawanna lui a fait cette déclaration? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. On refusa de lui en livrer? R. On refusa de lui livrer toute quantité de charbon à destination d'Ottawa, c'est-à-dire de ce district, pour être mis en vente contre les intérêts de la coalition concernant le charbon ici.

Par le Président :

Q. Quel a été l'effet de cette perte de \$1.80 sur vos affaires? R. Elle m'a fait perdre tout l'argent que j'avais fait l'été et l'automne derniers. Pendant l'été, j'avais livré 5 ou 6 tonnes en à compte sur d'assez fortes commandes, pour conserver certains clients, et naturellement ils n'ont pas voulu me payer avant que les commandes ne fussent totalement remplies. J'avais pris ces commandes à \$6.50 et j'ai dû payer le charbon \$7.05; le charroyage a coûté 30 centins et la pesée 5 centins, ce qui a porté le prix total à \$7.40 par tonne, pendant que j'ai dû le livrer à \$6.50. J'ai dû agir de la sorte pour ne pas perdre l'argent du charbon que j'avais livré dans la ville auparavant.

Q. Qu'était-ce que cette coterie—nous pouvons lui donner ce nom ? Et à quel prix vendait-elle quand vos prix étaient de \$6.50 ? R. Elle vendait à \$7.50.

Q. Et vous, vous vendiez à \$6 50 ? R. Oui.

Q. Aviez-vous fait vos contrats pour la saison à raison de \$6.50 ? R. J'avais pris des engagements avec diverses personnes pour 40, 50 et 60 tonnes de charbon à \$6.50, et quand on refusa de me vendre, aux mines, je me trouvai dans l'impossibilité d'y faire honneur. M. Swift parvint à faire venir d'Oswégo à Kingston par navigation, une cargaison de 500 tonnes de charbon à fournaise, et de 200 à 400 tonnes de charbon à poêle et de charbon fin, mais il fallut payer \$2.00 par tonne pour le transport de Kingston à Ottawa par le chemin de fer de Pembroke et du Pacifique.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Employez-vous généralement ce mode de transaction avec vos clients ? R. Oui.

Q. De fait, c'est votre mode ordinaire de faire ? R. Oui.

Q. Comment vous en tirez-vous ? Et vous trouvez assez de consommateurs qui consentent à recevoir leur charbon d'avance, pour disposer de toutes vos importations d'été ? R. Si l'on n'avait pas refusé de me vendre aux mines, j'aurais pu facilement remplir mes commandes au prix de \$6.50 par tonne.

Q. Swift aurait pu vous livrer le charbon en novembre malgré la hausse des prix, aux mines ? R. Oui, s'il avait pu s'en procurer comme d'ordinaire, j'aurais été en état de remplir mes obligations envers mes clients.

Q. Je ne vous parle que de la simple question du plus ou du moins dans le prix. J'ai compris d'après ce qu'en ont dit les autres marchands, que les compagnies américaines avaient l'habitude de hausser les prix vers le 1er novembre et de ne s'engager que d'un mois à l'autre, et pour les livraisons du mois seulement ? R. Elles haussent d'ordinaire les prix de 10 centins à 25 par tonne, mais quand on achète 300 à 400 tonnes livrables immédiatement, elles ne refusent pas.

Q. S'il leur arrive d'élever le prix de 25 centins, vous êtes encore en état de supporter cette hausse ? R. Oui, tous les marchands recueillent le plus grand nombre de commandes possibles pendant l'été, et s'ils peuvent faire 25 centins de profit par tonne, ils prennent les commandes, même à cette condition.

Par le 1^{er} résident :

Q. Vous avez entendu le témoignage de Larmonth qui a prétendu que la coalition avait produit une baisse sur le charbon à Ottawa. Que pensez-vous de cette assertion ? R. Je ne vois pas sur quoi elle est appuyée.

Q. La coalition vous a empêché de pouvoir vendre à \$6 50 la tonne. R. Oui.

Q. Et pendant ce temps les membres de l'organisation vendaient à \$7.50, c'est-à-dire à une hausse de \$1.00, n'est-ce pas ? R. Oui.

Par le Président :

Q. J'ai ici un document provenant de la compagnie houillère "Columbus et Hocking" de Straitsville :

"COLUMBA, OHIO, 1er janvier 1888.

"W. H. EASTON, Ottawa, Ont.

"CHER MONSIEUR,—Notre prix actuel pour le charbon est de \$4.50 la tonne de 2,000 livres, livrable à bord des convois, aux mines. Transport depuis les mines payable par le consignataire : \$1.30. Total, \$5.80."

Par M. Guillet :

Q. En quelle année était-ce ?

Le Président.—Le 1er janvier 1888.

Par le Président :

Q. Ceci a trait à du charbon mcu, n'est-ce pas ? R. Oui, à du charbon mou américain pour les grilles de cheminées.

Q. Quel en était le prix à Ottawa à ce moment ? R. \$8.50 la tonne.

Q. Il revenait donc à \$5.80 rendu ici ? R. Il faut ajouter 60 centins [pour les droits.

Q. Cela fait donc \$6.40, ce qui laisse un profit de \$2.10 par tonne.

M. Fisher.—C'est encore un beau profit.

Le Président.—Il y a encore 46 centins à déduire pour le charroyage, en sorte qu'il ne reste que \$1.64.

Le témoin. Le charroyage ne nous coûte que 30 centins.

Par M. Fisher :

Q. Pour le transport depuis vos cours aux domiciles des acheteurs ? R. Autant que possible, nous livrons le charbon directement des convois à nos cliens, et cela nous coûte 30 centins.

Par M. Gillmor :

Q. Si vous étiez obligés de le transporter dans vos cours pour en faire ensuite la distribution, à combien cela reviendrait-il ? R. A 60 centins : 30 centins pour le premier transport et 30 centins pour la distribution.

Q. La quantité de charbon prise dans les wagons et livrée directement aux consommateurs est-elle considérable ? R. Nous faisons généralement toutes nos livraisons de la sorte.

Q. La compagnie livre-t-elle son charbon de la même manière ? R. Oui, autant que possible. S'il y a surabondance de charbon expédié, elle le fait entasser sur place pour libérer les wagons. Pendant l'été, quand les commandes sont peu nombreuses, elle le place dans ses hangars pour la saison d'hiver.

Q. La compagnie évalue le charroyage à 46 centins et vous à 30 centins ? R. Nous distribuons de 1,500 à 2,000 tonnes.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. 30 centins pour livraison directe des wagons ? R. Oui.

Q. Et si le charbon passe par votre cour, c'est 60 centins ? R. Oui.

Q. Quelle serait alors le prix moyen ? R. 30 centins pour le rendre à la cour et 30 centins pour l'en sortir, cela fait 60 centins.

Q. Je parle de la moyenne de toute l'année basée sur les quantités de charbon dont vous disposez tant d'une façon que de l'autre : M. Larmonth l'a portée à 46 centins par tonne pour l'année en comprenant la livraison directe et la livraison après le premier transport dans les endroits de dépôt. Est-ce que ce chiffre ne représente pas une moyenne convenable entre 30 centins et 60 ? R. Oui. Il faut remarquer qu'une quantité considérable de ce charbon vient par eau et que le déchargement et l'emmagasinage dans les hangars coûtent 10 centins par tonne.

Par M. McKay :

Q. Vous avez perdu de l'argent sur l'exécution de vos commandes à \$6.50 par tonne ? R. Oui.

Q. Vous les aviez prises avant la hausse ? R. Nous les avons prises depuis août à septembre.

Q. A \$6.50 la tonne ? R. Oui.

Q. Ce prix était-il celui des autres marchands ? R. Oui, ils vendaient à \$6.50 quand j'ai accepté ces commandes.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. L'été dernier ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Quand la hausse a-t-elle commencé ? R. A l'automne.

Q. C'était, n'est-ce pas, dans le temps que vous livriez le charbon déjà vendu ? R. J'avais livré en août et septembre.

Q. D'autres marchands se trouvaient dans le même cas ? R. Oui, dans le même cas.

Le Président : Ce n'est pas ce que M. Easton a déclaré. Il a dit que la hausse avait été faite contre lui. M. Swift de Kingston l'approvisionnait à raison de \$5.50 et \$5.25 la tonne, dans le temps, quand l'organisation intervint et empêcha M. Swift de continuer. C'est alors que les prix furent haussés de \$1.80 par tonne.

Par M. McKay (Hamilton) :

Q. Oui ; mais n'est-il pas vrai que la hausse contre M. Swift n'advint que plus tard ? R. Oui, une hausse de 20 centins, mais dans le moment, on l'avait emporté de continuer à me pourvoir.

Par M. Boyle :

Q. La hausse n'était que de 20 centins ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vingt centins contre Swift et \$1.80 contre Easton ? R. C'est bien cela.

Par M. Landry :

Q. Contre qui cette hausse avait-elle été faite ? R. Contre Swift. Il me l'a dit à moi-même; on lui refusait le charbon.

Q. Tout ceci peut être utile au comité, mais je crois que nous devrions faire comparaître M. Swift lui-même pour entendre ses explications. Avez-vous des preuves que c'est l'organisation d'Ottawa qui a intrigué pour créer cette hausse dont vous avez souffert ? R. Je le tiens de l'un des membres de l'organisation.

Q. Qui est-il ? R. M. Ray.

Q. Il vous a déclaré qu'ils avaient un arrangement à ce sujet ? R. M. Ray et M. Butterworth m'ont dit clairement qu'ils étaient parfaitement justifiables d'avoir arrêté mes importations de charbon à Ottawa à leur détriment, parce qu'ils achetaient également leur charbon de la compagnie Delaware et Lackawanna et que je parvenais à m'en procurer pendant qu'eux-mêmes ne le pouvaient pas. Ils écoulent dix fois plus de charbon que moi, mais dans le moment j'en avais encore en disponibilité, pendant que leur stock était épuisé. C'est là le motif de leur mécontentement et de leurs démarches.

Q. Que vous ont-ils dit ? R. Précisément ce que je viens de rapporter, à savoir qu'ils étaient justifiables d'agir comme ils l'avaient fait.

Q. Vous ont-ils dit comment ils s'y étaient pris ? R. Je sais qu'ils ont intrigué auprès de la compagnie Delaware et Lackawanna.

Q. Comment le savez-vous ? R. M. Swift me l'a laissé entendre.

Par M. Gillmor :

Q. Vous n'avez pu vous procurer votre approvisionnement ? R. Non, pas de ce côté. M. Swift a dû chercher à faire venir du charbon par bateau.

Par M. Landry :

Q. Etes-vous certain que l'organisation d'Ottawa payait \$1.80 moins cher qu'on ne voulait vous vendre à vous-même ? R. Oui, je suis certain qu'elle peut livrer le charbon ici à aussi bon marché qu'à Kingston.

Q. Etes-vous certain que la compagnie américaine livrait le charbon ici à \$1.80 de moins qu'elle ne l'offrait à M. Swift ? R. Oui, je suis certain que le charbon livré ici, dans le temps par la compagnie Delaware et Lackawanna, ne revenait pas à plus de \$5.05 net.

Q. Vous savez que c'était le prix de livraison à Kingston, mais pouvez-vous affirmer que cette compagnie le livrait au même prix ici ? R. Je ne saurais l'affirmer.

Q. Vous le supposez ? R. Oui.

Q. Vous supposez que si vous achetiez à ce prix à Kingston, ces marchands ne payaient pas plus cher sur le même marché ? R. Swift a acheté son charbon à Oswégo et l'a fait transporter par eau à Kingston.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Combien avez-vous payé en plus pour le faire venir ici par chemin de fer ? R. \$2.00 par tonne.

Par M. Landry :

Q. Vous avez donc acheté d'une compagnie autre que celle avec laquelle vous faisiez affaires d'ordinaire ? R. Oui, de la compagnie Cook d'Oswégo, mais Swift est agent de la Delaware et Lackawanna.

Q. Il lui a été impossible de se procurer le charbon, si ce n'est à ce prix élevé ? R. Swift est un grand marchand; il peut acheter aux mêmes prix que la coalition d'Ottawa, mais quand il s'est vu dans l'impossibilité de m'approvisionner par le moyen de la Delaware et Lackawanna, il a fait venir du charbon d'Oswégo pour m'aider.

Q. Cela vous a causé un surcroît de dépenses de transport ? R. Le fret depuis Kingston à Ottawa a été une perte sèche. Il m'a dit qu'il pouvait vendre à Ottawa au même prix qu'à Kingston.

Par M. Guillet :

Q. Parce que le transport depuis les mines à Kingston ne coûtait pas plus cher que depuis les mines à Ottawa ? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Avez-vous entendu le témoignage dans lequel il a été affirmé que les membres de la coalition ne vendaient pas le charbon plus cher aux autres marchands qu'ils ne se le vendaient à eux-mêmes. Un témoin a affirmé qu'il n'y avait pas de convention entr'eux à l'effet d'empêcher les gens de vendre à qui que ce soit, aux prix qu'ils le voulaient.

Le Président.—C'est-à-dire aux gens qui achetaient des membres de la coalition.

M. Landry.—Ce que j'ai compris, c'est que les gens de qui ils achetaient n'avaient pas d'arrangement à l'effet de les empêcher de vendre à aucun autre.

Le Président.—Il a affirmé positivement qu'il s'était procuré le charbon à ces prix jusqu'au moment où il y avait eu hausse.

Par M. Landry :

Q. Avez-vous des preuves que la hausse n'a pas été de plus de 20 centins par tonne pour les gens de la coalition ? R. Je n'en ai pas.

Q. Vous êtes-vous adressé vous-même directement à la compagnie pour savoir à quel prix elle vous vendrait ? R. Je l'ai fait avant de négocier avec Swift.

Q. Quel a été le résultat ? R. Je n'ai pu m'entendre avec ces messieurs.

Q. M. Swift appartient-il à cette coalition ? R. Non, c'est un grand négociant.

Q. Cela s'est-il passé avant l'organisation de la compagnie ou depuis ? R. Depuis.

Q. N'avez-vous pas raison de croire que Swift avait, lui aussi, pris des arrangements avec la compagnie à l'effet de ne pas vendre aux petits marchands ? R. Non, car il ne m'aurait pas expédié autant de charbon qu'il l'a fait.

Q. Vous lui avez dit que vous ne pouviez plus avoir de charbon de la compagnie ? R. Oui, mais je savais que Swift pouvait acheter lui-même de la Cie Delaware et Lackawanna.

Q. Avez-vous soupçonné que la compagnie qui refusait ainsi les petits marchands directement, pouvait les approvisionner par le moyen de Swift avec lequel il y avait entente et pour lui donner l'avantage de prélever un profit sur vous tous ? R. Certainement.

Q. Et vous n'avez pu avoir de contrat de la compagnie ? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Pourquoi vous a-t-elle refusé ? R. Ce que je puis dire, c'est que la Cie Delaware et Lackawanna vendait le charbon à nos marchands tandis que la Cie Delaware et Hudson ne voulait pas vendre à d'Ottawa. Les autres compagnies refusaient également de vendre aux petits commerçants. Je me suis adressé à la Cie du Canal Hudson et à presque toutes les autres et j'ai été refusé parce que je n'appartenais pas à la coalition.

Par M. Landry :

Q. Vous ont-elles écrit ? R. Warren d'Ogdensburg m'a dit qu'il ne pouvait me vendre une livre de charbon parce que s'il le faisait, les marchands d'Ottawa n'achèteraient plus chez lui. Je n'ai pu me procurer de charbon de cette manière, et j'ai dû m'adresser à M. Swift.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les agents de ces diverses compagnies vous ont refusé ? R. Vous pouvez en avoir une idée par le fait que McCullough payait \$5 25 pour la grosse tonne, tandis que je payais moi-même \$5.25 pour la petite tonne. Cela représentait son profit.

Par M. Fisher :

Q. Swift, qui vous approvisionnait généralement, n'a pu continuer à la faire au même prix, à un moment donné. Vous en a-t-il donné la raison ? R. Il m'a dit qu'il ne pouvait plus se procurer l'article de la Cie Delaware et Lackawanna.

Q. Cette compagnie voulait bien lui vendre à Kingston, mais pas pour vous à Ottawa? R. C'est ce que j'ai compris.

Q. C'est alors que vous avez acheté de Swift, livraison faite à Kingston, quitte à vous de la faire venir à vos frais à Ottawa? On le lui livrait à Kingston, en le laissant libre d'en disposer à sa guise? R. Swift a acheté à Oswego.

Q. Ou ne voulait pas lui vendre à Kingston pour votre bénéfice? R. Non, il n'a pu acheter pour moi et il a dû s'adresser à Oswego où on lui a vendu tout ce qu'il désirait.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. C'est cela qui vous a fait payer \$2.00 de plus par tonne? R. Oui.

Par M. Landry:

Q. Vous dites qu'il a pu se procurer tout le charbon qu'il désirait à Oswego et en disposer à son gré? R. Oui, à Kingston.

Q. Savez-vous si la même compagnie vendait aux petits commerçants, à Kingston, au même prix qu'à M. Swift? R. Je ne puis le dire.

Q. Avez-vous raison de la croire? R. Je ne sais pas combien il y a de marchands en cette ville.

Q. Vous ne savez pas s'il y a une coalition à Kingston? A. Ils vendent là le charbon à \$6 00 la tonne, pendant que vous le vendons ici à \$6 50 et \$7.00, et ils le maintiennent à ce prix tandis qu'ici il y a hausse chaque mois.

Q. Étiez-vous dans le commerce avant la formation de la coalition? R. Oui.

Q. Vos profits étaient-ils meilleurs alors qu'ils ne le sont aujourd'hui? R. Oui.

Par M. Fisher:

Q. Vous vous procuriez alors le charbon au même prix que tous les autres? R. Dans le temps, j'achetais ailleurs. Nous avions dans le temps un service de bateaux qui prenaient ici des cargaisons de bois pour Kingston et nous rapportaient du charbon.

Par M. Landry:

Q. Avant la formation de la coalition, achetiez-vous votre charbon des grandes compagnies? R. Non, je l'achetais de McCullough.

Q. Ne faisait-il pas de profits? R. Je crois qu'il en faisait.

Q. C'est de lui que vous achetiez? R. Oui.

Q. Maintenant il refuse de vous vendre? R. J'ai voulu acheter de lui, mais il m'a refusé à moins que je ne prisse tout mon approvisionnement chez lui.

Q. Avant la coalition, vous pouviez acheter la quantité que vous désiriez?—

Par M. Boyle:

Q. N'avez-vous pas dit qu'on vous avait demandé de faire partie de la Compagnie de Voiturage de Charbon? R. Je considère que la compagnie et les marchands ne forment qu'un seul et même corps.

Q. Et l'on vous a demandé d'entrer dans cette association? R. Oui.

Q. Vous a-t-on jamais demandé d'entrer dans la compagnie de voiturage en particulier? R. Je ne puis le dire; seulement M. McCullough m'a demandé de me joindre à eux pour vendre le charbon aux mêmes prix.

Q. Quand? R. L'automne dernier.

Q. Quelles raisons vous a-t-il données? R. Aucune.

Q. Vous a-t-il représenté que vous y trouveriez quelque avantage? R. Oui.

Q. En quoi? R. Que nous tiendrions le prix à \$6 50. J'ai découvert alors qu'ils vendaient à quelques clients au-dessous de ce prix. C'est ainsi que M. J. R. Booth et E. B. Eddy achetaient 100 à 200 tonnes de charbon et qu'ils payaient meilleur marché que s'ils n'avaient acheté que 10 tonnes. J'ai compris par là que si j'entrais dans l'association, je ne pourrais faire que peu de ventes.

Q. McCullough vous a-t-il représenté que si vous entriez dans l'association vous auriez l'avantage d'acheter à meilleurs prix et conditions qu'en restant en dehors? R. Oui.

Q. Dans votre commerce, accordez-vous ordinairement une réduction sur les gros achats? R. C'est ce que je fais.

Par le Président :

Q. Vous avez cru qu'il n'était pas de votre intérêt d'entrer dans la coalition?
R. Non.

Q. Qu'ils prendraient pour eux-mêmes la meilleure part? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quand cette association a-t-elle été organisée? R. Je ne puis le dire.

Le Président — M. Larmonth nous a dit que c'était le 1er juillet 1886.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quand l'organisation vous a-t-elle empêché d'acheter du charbon pour la première fois? R. Je ne puis le dire; c'est quand M. Swift m'en a informé.

Q. Quand M. Swift vous en a-t-il informé?

M. Bain. — Sa première facture est du 10 novembre dernier.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. C'était la première fois que M. Swift vous informait que vous ne pourriez plus avoir de charbon? R. Oui.

Q. En novembre dernier, 18-7? R. Oui.

Q. Vous ne savez pas quand cette organisation a été formée? R. Non.

Par M. Casgrain :

Q. Y a-t-il, à Ottawa, d'autres marchands qui sont dans la même position que vous? R. Oui. M. Harris, qui achète son charbon de la Cie Delaware et Hudson.

Q. Il n'y en pas d'autres en dehors de la coalition? R. Non, nous sommes les deux seuls.

Par M. McKay :

Q. Vous dites que Harris achète de la Cie Delaware et Hudson? R. Oui.

Q. Il ne fait pas partie de l'organisation? R. Il n'a pas pu, lui non plus, acheter de la Delaware et Lackawanna.

Q. Ne pouviez vous pas acheter de la Cie Delaware et Hudson comme Harris?

R. Non, pour la simple raison que Harris a des influences en sa faveur, aux États Unis, qui empêchent la coalition de lui nuire.

Q. Avez-vous reçu des compagnies américaines des circulaires avec les prix?
R. Oui.

Q. Pouvez-vous nous en montrer? R. Je ne les a pas ici.

Q. En avez-vous qui donnent les prix du charbon dar? R. Non, je n'en ai pas.

Par M. Fisher :

Q. Vous n'avez aucun moyen d'acheter directement des compagnies américaines?

R. Non, monsieur.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. De quelle façon la compagnie fait-elle ses soumissions? R. Par ses membres individuellement.

Par le Président :

Q. Avez-vous fait des soumissions pour quelques contrats publics à plus bas prix que la coalition? R. Non, je n'ai pas fait de soumission.

PETER LARMONTH rappelé.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous tenu quelque correspondance avec les compagnies au sujet des achats faits par les gens qui n'appartiennent pas à votre association? R. Aucune.

Q. Est-il à votre connaissance qu'il y ait eu quelque correspondance de ce genre?
R. Non.

Q. Vous n'en avez pas entendu parler? R. Non.

Q. Vous n'avez pas discuté la chose? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous n'assistez pas aux assemblées des directeurs ni ne tenez procès-verbal de ce qui s'y passe? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous si quelqu'un a écrit aux compagnies de ne plus vendre aux gens qui sont en dehors de la coalition? R. Je n'en sais rien du tout.

Q. Ils gardent les minutes de leurs délibérations? R. Je le crois, mais je n'en sais rien.

Q. On a affirmé que votre compagnie avait fait des efforts pour empêcher les fournisseurs américains de vendre à d'autres qu'à ses membres? R. Je n'en ai jamais entendu parler.

GEORGE F. THOMPSON, d'Ottawa, marchand de charbon, est assermenté.

Par le Président :

Q. Êtes-vous un des membres de la compagnie constituée à Ottawa pour le voiturage du charbon? R. Non.

Q. Faites-vous quelque affaire avec les membres de cette compagnie? R. Oui.

Q. Expliquez-nous la nature de vos arrangements avec eux? R. J'ai certaines relations d'affaires avec cette compagnie. Je suis intéressé dans les profits qu'elle réalise sur le charbon pendant la saison. J'ai une part de ces profits proportionnelle à la quantité de charbon dont je dispose. Nous faisons chaque année de nouveaux arrangements.

Q. Vous partagez dans les profits de la compagnie? R. Oui.

Q. Vous ne faites pas partie de la compagnie, mais vous êtes à peu près dans la même position que M. Clemow? R. Oui, dans la même position que MM. Clemow et Brown.

Q. Avez-vous demandé à devenir membre de la compagnie? R. Non.

Q. Désirez-vous le devenir? R. Non.

Q. Vous achetez du charbon vous-même? R. Oui.

R. Où le charbon est-il déposé quand il arrive ici par le chemin de fer? R. Pour l'utilité réciproque des commerçants, il est déposé au nom de la Compagnie de Voiturage d'Ottawa.

Q. Vous le lui transportez? R. Oui.

Q. Et vos factures? R. Pareillement.

Q. Qui les solde? R. La compagnie.

Par M. Guillet :

Q. Étiez-vous dans le commerce lors de la formation de cette compagnie? R. Oui.

Q. N'avez-vous pas été invité à y entrer? R. Non.

Par le Président :

Q. La compagnie livre votre charbon? R. Oui.

Q. Vous ne tenez pas de chevaux ni de voitures? R. Non. J'en tenais auparavant, mais pour cette année j'ai trouvé qu'il était plus avantageux de faire livrer le charbon par la Compagnie de Voiturage parce qu'elle fait la distribution pour tous les marchands. J'achète d'un fournisseur, d'autres marchands achètent ailleurs. Si je donne ordre de livrer à un de mes clients, il peut arriver qu'on trouve mon char en position désavantageuse entre les 150 ou 200 autres chars stationnés à la gare, ou encore mon charbon peut se trouver à une station tandis que mon client demeure tout près de l'autre, en sorte qu'il est très désavantageux de livrer le charbon directement des wagons. C'est pour cette raison que nous laissons tout notre charbon entre les mains de la compagnie.

Q. Ainsi, vous ne savez si votre charbon va directement à vos clients après qu'il est déchargé? R. La compagnie se sert de nos hangars.

Q. Suivant qu'elle trouve la position avantageuse? R. Oui. Avant l'existence de la compagnie, chacun de nous devait avoir un peseur aux quatre endroits suivants : à la gare du Saint-Laurent et Ottawa, à celle du Pacifique, à celle du Canada-Atlantique et à la station du Pacifique aux Chaudières. Avec l'arrangement actuel, il est beaucoup plus avantageux pour nous d'avoir notre charbon aux différents hangars et aux différentes gares ; c'est plus commode aussi pour les consommateurs.

Par M. Guillet :

Q. Vous n'êtes pas tout d'abord entré dans l'organisation? R. Oui ; au lieu d'avoir à payer chacun quatre peseurs et de remplir nos petits bureaux de ces employés, nous économisons maintenant tous ces salaires.

Q. Mais vous n'êtes pas entré dès le commencement? R. Non, pas l'année dernière.

Q. La compagnie n'était-elle pas organisée? R. Elle a été organisée le 1er juillet 1886, je crois.

Q. Et vous n'y êtes pas entré immédiatement? R. J'y suis entré l'année dernière, le 1er juillet 1887.

Q. Avez-vous eu quelques difficultés à vous pourvoir de charbon, avant cette date? R. Oui, mais cela n'a duré que pendant quelques jours.

Q. Quelle était cette difficulté? R. La difficulté ne provenait pas du charroyage, mais bien des différents marchands qui, dans le temps, faisaient tout ce qu'ils pouvaient pour m'empêcher d'acheter.

Q. Et ils n'ont pas réussi? R. Non.

Par le Président :

Q. Ils n'ont pu vous empêcher d'acheter? R. Non.

Q. Je voudrais savoir pourquoi il vous fallait un peseur à chacun de ces quatre endroits; quelle nécessité il y avait d'avoir là un employé en permanence? R. Pendant la saison des affaires, il nous arrivait du charbon à chacune des gares, et après l'avoir fait peser, nous le livrions à nos clients. Il nous arrivait à la fois un si grand nombre de wagons, à chaque gare, qu'il fallait avoir là en tout temps un homme chargé de livrer le charbon et d'envoyer les voitures aux différents endroits.

Par M. Guillet :

Q. Vous ne vous serviez pas des balances de la cité? R. Non. Elles étaient insuffisantes. Quelquefois nous avions de 50 à 85 chevaux employés à la distribution, et le peseur de la cité n'avait pas le temps de remplir les bordereaux de pesée, de délivrer les certificats et de libérer les voitures.

Q. Vous pesez alors le charbon vous-mêmes, et faites vos propres certificats? R. Oui, dans une certaine mesure. L'employé de la compagnie prépare le certificat, le peseur y inscrit la pesanté, et le paraphe et le marque au sceau de la compagnie. Le certificat est en triplicata.

Q. Vous avez des formules imprimées où vous n'avez à inscrire que la date, le nom du consommateur, et la quantité du charbon expédié; cela n'est pas bien difficile n'est-ce pas? R. C'est tout ce qu'il y a à faire pour le premier certificat, mais il en faut deux autres semblables, moins un espace en blanc où le peseur de la cité doit faire l'entrée de ses 2,000 livres.

Q. C'est tout ce qu'il y a à faire? R. Oui, mais quand il a à répondre à 50 voitures qui représentent 350 charges par jour, il faut qu'il y mette beaucoup de dextérité. Nous payons 5 centins par tonne pour la pesée et nous serions très heureux si la chose pouvait être faite par les hommes de service.

Q. C'est le devoir de la cité de fournir un commis-assistant si c'est nécessaire, et il n'est assurément pas raisonnable d'obliger les marchands de charbon à y avoir des représentants? R. La compagnie y tient un commis pour notre propre compte et elle économise par là le salaire d'environ trente hommes.

Par M. Fisher :

Q. Le commis est-il capable de faire tout l'ouvrage? R. Oui.

Q. Si c'est le cas, je ne vois pas pourquoi le peseur ne pourrait pas le faire également.

Par M. Guillet :

Q. Les certificats peuvent se remplir aussi vite que le charbon est pesé, puis il ne reste que le poids à y inscrire? R. Nous avons à fournir le matin une liste de toutes les personnes qui ont eu du charbon, et comme vous venez de le dire, la préparation du certificat et du bordereau de pesée prend tout le temps de deux employés d'expédition—le commis de la compagnie et le peseur de la Corporation.

Par le Président :

Q. Quelle garantie la Corporation a-t-elle que les consommateurs ont le juste poids? R. C'est le peseur de la cité qui inscrit la pesée et appose ses initiales ainsi que le sceau.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il vérifie le poids pendant qu'un autre appose le sceau, n'est-ce pas ? R. Non, il fait les deux choses lui-même.

Par le Président :

Q. Et aussi l'entrée de la pesée ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Y a-t-il dans la ville d'autres marchands dans les mêmes conditions ? R. Oui, monsieur. Il y a M. Brown, M. Clemow et moi.

Q. Votre bénéfice consiste en une commission sur la quantité de charbon représenté par les commandes que vous transmettez à la Compagnie de Voiturage ? R. Oui.

Q. Avez-vous objection à nous dire quel est le montant de cette commission ? R. C'est le huitième des ventes totales.

Q. Un huitième de toutes vos ventes ? R. Non ; un huitième de toutes les ventes faites par la compagnie et par les marchands dans la cité.

Par M. Fisher :

Q. Vous prenez un huitième des profits comme votre part ? R. Oui.

Q. Où va le reste des profits ? R. Il est divisé entre les autres marchands.

Q. Et votre part est un huitième ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Clemow retire-t-il aussi un huitième ? R. Je ne le sais ; j'ai vu par les témoignages d'hier que c'était ce montant, mais je n'en savais rien.

Par M. Fisher :

Q. Qui est-ce qui détermine les proportions ? R. C'est censé être un arrangement mutuel ; chacun tâche d'avoir les meilleures conditions.

Q. La Compagnie de Voiturage agit comme individualité ? R. Oui. Si tous trois nous obtenons trois huitièmes, les cinq autres huitièmes sont divisés entre les membres de la compagnie suivant leurs propres conventions qui me sont inconnues.

Par M. Boyle :

Q. Vous trouvez cet arrangement avantageux pour vous-même ? R. Oui.

Q. C'est préférable à ce qui se faisait auparavant ? R. Oui, nous épargnons les salaires de trois ou quatre employés et le charroyage se fait à meilleur marché.

Q. Il n'y a pas de rabais sur les prix avec cet arrangement ? R. Non, il y a rien de tel.

Q. Je suppose que c'est là le plus grand avantage ? R. Oui, assurément ; avec l'ancien système, avant que je ne fusse dans le commerce, je crois que la course au rabais se pratiquait sur une si grande échelle que les marchands ne réalisaient pas \$100 pendant toute l'année.

Q. Vous êtes entré dans le commerce quel temps avant l'existence de cette organisation ? R. Deux ans seulement auparavant ; l'année dernière a été ma troisième année.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. N'avez-vous pas eu de difficulté avec un fournisseur américain, et cette difficulté avait-elle été réglée avant votre entrée dans cette organisation, ou ne l'a-t-elle été qu'après ? R. Elle l'avait été auparavant. Certaines compagnies qui avaient des agents de vente ici, ne se faisaient pas scrupule d'en lancer d'autres pour leur faire opposition, mais j'achetais d'un autre fournisseur, de M. Hall, d'Ogdensburg.

Q. C'était au commencement de votre commerce ? R. Oui, mais j'achète encore à la même maison.

Q. Subséquemment vous avez eu quelques difficultés que vous dites avoir réglées avec la Compagnie de Voiturage ici ? R. Quand j'ai ouvert mon commerce, il y a trois ans, cette compagnie n'existait pas.

Q. J'ai cru que vous aviez parlé de difficulté lors du commencement des opérations de la compagnie ? R. Non, je me suis entendu avec les membres pour maintenir les prix.

Q. Savez-vous si M. Hall vendrait à n'importe quel marchand d'ici, qu'il soit ou non membre de l'association ? R. Oh, oui.

Q. Lui a-t-on transmis une liste de noms? R. Non, monsieur, il n'y a rien eu de cela. Toute personne qui desire faire ici le commerce de charbon d'une manière légitime, peut y arriver facilement si elle possède des chevaux, des voitures et un capital suffisant.

Q. Hall vendrait à n'importe qui sans s'occuper s'il est membre de l'organisation ou s'il est en accord avec elle? R. Oui. Quant à ce qui est d'être en accord avec l'organisation, je crois qu'il serait très difficile pour quelqu'un d'ouvrir un commerce de charbon ici et de réduire les prix. Je crois que dans ce cas, les grandes compagnies bouillères ne lui vendraient pas.

Q. Elles les forceraient à vendre au même prix que la coalition? R. Oui, aux prix tenus par l'association. Les compagnies américaines pensent que, si elles ont ici des agents pour vendre leur charbon et que certains commerçants en achètent pour le vendre à réduction tandis que d'autre surviennent encore avec un nouveau prix de rabais, il en résultera, pour tout le monde, une perte dont elles seront également victimes. Elles vendent au comptant et quelques fois à 30 jours. Il arrive que nous leur devons \$20,000 à \$30,000 à la fois; la compétition pourrait alors conduire quelques marchands à la banqueroute, et ces compagnies perdrait de fortes sommes.

Par M. Guillet :

Q. Comment le savez vous? R. Je le tiens des différents agents qui viennent ici vendre du charbon; c'est là leur manière de voir.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ces agents viennent ici de temps à autre pour se renseigner sur l'état des affaires? R. Ils viennent vendre, mais ils ne s'occupent nullement de ce qui se passe ici.

Q. C'est de ces agents que vous achetez, n'est-il pas vrai? Vous n'envoyez pas d'ordinaire vos commandes directement? R. Voici: les agents viennent ordinairement de bonne heure le printemps et nous font connaître les prix; nous adressons ensuite nos commandes directement à leurs compagnies.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Les différentes compagnies américaines se font elles compétition au sujet de leurs ventes ici? R. Non, il n'y a pas de compétition entr'elles. Leurs agents viennent ici, mais ne paraissent guère tenir à ce qu'une compagnie vende de préférence aux autres.

Q. Alors dans quel but viennent-ils, s'ils n'y a pas compétition? R. Ils sont désireux de faire des affaires, mais ne se font pas concurrence pour les prix.

Q. Serait-ce pour engager les marchands à acheter du charbon anthracite plutôt que du bitumineux? Le fait est que si les prix sont fixes et qu'il n'y a pas de compétition, je ne puis comprendre l'intérêt qu'ils peuvent avoir à venir ici forcer les ventes? R. Je suppose qu'ils sont dans le même cas que nous. Bien que nous ayons fixé des prix uniformes, nous n'en cherchons pas moins à vendre le plus possible pour soutenir nos affaires. Ils font comme nous, évidemment.

Q. La quantité nécessaire à la consommation doit se vendre quand même, quelles que soient leurs démarches

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Tout le charbon vient-il de la même mine? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. D'après ce que vous connaissez, les compagnies s'entendent entr'elles quant aux prix de vente du charbon? R. Oui, elles vendent toutes au même prix.

Q. Ont-elles des arrangements au sujet de la quantité de leurs exportations? R. Tout ce que je puis en dire, c'est que j'ai lu dans les journaux qu'elles limitent leurs exportations et se divisent entr'elles la quantité de charbon dont elles auront à disposer, en prenant probablement pour base, les affaires de l'année précédente. Quant aux prix, ils sont les mêmes pour chacune d'elles.

Q. Avez-vous, vous-même, jamais remarqué quelque rivalité entre les compagnies qui envoient des agents ici? R. Chacune d'elles s'efforce naturellement de faire le plus de vente possible et de conserver ses clients.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous jamais rencontré quelque difficulté à acheter, avant de vous joindre à l'association d'Ottawa? R. Non, aucune.

Q. Vous n'avez pas raison de croire qu'on aurait refusé de vous vendre du charbon, si vous étiez resté hors de l'association ? R. Quelques compagnies m'ont refusé de temps à autre. Finalement, j'ai fait des arrangements avec M. Hall pour mes approvisionnements.

Q. Avant de joindre l'association ? R. Oui, il y a trois ans.

Q. Ces arrangements sont antérieurs à votre entrée dans la coalition ? R. Oui, nous nous sommes entendus pour vendre au même prix.

Q. Et c'est après cela que vous n'avez plus rencontré de difficultés ? R. En effet la plupart des compagnies n'avaient aucune objection à m'approvisionner quand je vendais aux prix fixés. Elles cherchent avant tout la bonne foi chez celui qui ouvre un commerce, mais elles n'ont pas confiance en ceux qui ruinent le commerce en vendant 500 à 600 tonnes de charbon en été, et en passant le reste de l'année à détruire leur clientèle.

Q. Elles constatent cela assez facilement ? R. Oui, très facilement.

Par M. Fisher :

Q. Leurs agents prennent soin de se renseigner à ce sujet ? R. Oh, oui.

Par M. Guillet :

Q. Les compagnies n'ont aucune objection à ce que vous fassiez ou non partie de l'association ? R. Au contraire elle tiennent beaucoup à cette association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Elles la considèrent comme une garantie du maintien des prix ? R. Oui, et elles savent que si nous faisons des profits raisonnables, elle n'auront rien à perdre.

Q. En sorte que ceux qui conduisent leur commerce en accord avec l'association, ne rencontrent pas de difficulté ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Elle n'ont pas d'objections à ce que vous haussiez les prix à votre gré ? R. Non pourvu toujours que cela comprenne les prix qu'elles fixent, car si les ventes étaient faites au dessous, elles risqueraient de ne pas être payées.

Par M. Boyle :

Q. Vous dites qu'un marchand faisant affaires de bonne foi peut avoir du charbon de n'importe quelle compagnie ? R. Oui, et de n'importe quel marchand.

Q. Sans restriction ? R. A condition naturellement qu'il maintienne les prix fixés, et dans ce cas, il n'y a aucune nécessité pour lui de joindre l'association de la Compagnie de Voiturage. S'il les maintient pas, les fournisseurs en sont immédiatement informés par leurs agents.

Q. Hall et Cie sont-ils sous le contrôle de quelqu'une de ces compagnies ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Exigent-elles des contrats écrits ? R. Non.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Quel intérêt les marchands d'ici—vous êtes six associés, trois dans la Cie de Voiturage et trois en dehors—quel intérêts avez-vous tous ensemble à forcer les ventes ? N'avez-vous pas les même profits ? R. Voici : je vends par exemple 3,000 tonnes par année ; alors je fais un arrangement avec l'association en vertu duquel elle me donne un seizième des profits. Nos parts sont au *pro rata* de nos ventes.

Par M. Boyle :

Q. C'est-à-dire en rapport avec l'activité que vous déployez ? R. D'après ce que je comprends, la Compagnie de Voiturage ne retire que six pour cent sur son capital, en sorte que les profits sont en réalité pour les marchands.

Q. Le secrétaire nous a déclaré que les deux actionnaires qui n'ont que \$200 d'actions, avaient retiré chacun l'année dernière un dividende de 200 pour 100 ? R. Je crois que ces deux messieurs ont été adjoints pour compléter la compagnie et que cette somme devait leur être donnée.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les organisateurs n'étaient pas assez nombreux pour former la compagnie par eux-mêmes et ils se sont adjoints ces deux personnes ? R. Ils paient environ six pour 100 sur le capital de \$15,000.

Par M. Guillet :

Q. Si un marchand ayant des moyens suffisants prenait commerce ici, est-ce que la compagnie ne chercherait pas à lui susciter des obstacles, s'il baissait les prix ? R. Non. M. Seybold a parlé d'ouvrir un grand commerce de charbon, et personne ne s'est occupé de la chose. Il aurait pu se procurer tout le charbon qu'il aurait désiré.

Par M. Bain :

Q. Du moment qu'un marchand vend au-dessous de vos prix courants, les fournisseurs se retirent ? R. Oui ; nous en informons les compagnies, et s'ils achète des mêmes compagnies que nous, ces dernières arrêtent la vente.

Q. Ce sont les compagnies qui voient à cela ? R. Oui.

Par M. Casgrain :

Q. C'est toujours du charbon anthracite dont-il est question, n'est-ce pas ? R. Oui.

Q. Avez-vous quelque moyen de contrôler ces grandes compagnies ? R. Les compagnies américaines ?

Q. Oui. R. Aucun. Nous devons accepter leurs prix quels qu'ils soient et payer Elles ont toutes les mêmes prix. Cinq ou six d'entr'elles forment une coalition ; elles se réunissent tous les 15 jours et fixent les prix. Généralement elles haussent, chaque mois, les prix de 25 centins.

Q. Ne voyez-vous pas de remède à cet état de chose ? R. Aucun ; le seul moyen de se mettre à l'abri de leur action, serait de faire venir le charbon des Montagnes Rocheuses.

Par M. Guillet :

Q. Croyez-vous que les consommateurs de charbon pourraient se former en association et s'entendre au sujet d'un prix auquel ils pourraient s'approvisionner eux-mêmes ? R. Ils peuvent acheter autant de charbon qu'ils le désirent.

Q. Ne pourraient-ils pas alors constituer une organisation co-opérative et vous écarter complètement, auquel cas, vous ne leur vendriez pas ? R. Je crois qu'ils pourraient avoir le charbon.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. La chose a-t-elle été tentée ? R. Je connais plusieurs personnes qui importent leur propre charbon, tel que M. Booth qui achète pour lui et ses employés ; les institutions catholiques ont également importé l'année dernière 1,000 à 1,200 tonnes de charbon, de même que quelques hôteliers et autres personnes. Je crois que 2,000 tonnes et au-delà sont achetées de cette façon.

Q. Ce ne sont donc que les pauvres gens qui ne peuvent pas se procurer l'article ? R. Ils le pourraient également s'ils se réunissaient pour acheter.

Par M. Fisher :

Q. Connaissez-vous le prix qu'ils ont payé ? R. Non.

Q. Vous ne savez pas s'ils ont payé plus ou moins cher que vous n'achetez vous même ? R. Ce doit être le même prix.

Par M. Casgrain :

Q. Ont-ils acheté ici ou aux mines ? R. Je ne sais, mais je pense qu'ils ont quelques fois acheté aux mines.

Par M. Fisher :

Q. Votre association s'oppose-t-elle à la chose ? R. Aucunement.

Par le Président :

Q. Quels sont les profits que vous avez retirés de l'association cette année ? R. Différentes sommes en différents temps.

Q. Combien en tout ? R. Environ \$3,750.

Q. En à-compte ? R. Oui.

Q. Jusqu'à quelle date ? R. Jusqu'au 1er du mois.

Q. Au premier de mars ? R. Oui.

Q. Et vous avez commencé le 1er juillet ? R. Non, l'année commence le 1er mai.

Q. Combien avez-vous retiré du 1er mai au 1er juillet 1887 ? R. Je n'étais pas dans l'association l'année dernière. Je n'y suis entré qu'au 1er mai 1887 en sorte que mon année n'est pas encore finie.

Q. Je croyais que la compagnie avait été formée le 1er juillet, mais vous dites que c'est le 1er mai ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Les profits dont vous parlez ne sont pas des profits nets ? R. Non, des profits bruts.

Q. A combien se montent vos dépenses en dehors de cela ? R. A environ \$2,500 pour soutenir mon commerce.

Q. Quelles sont ces dépenses ? R. Mes dépenses de bureau, mon teneur de livres, les loyers, les intérêts et les mauvaises dettes, en tout à peu près \$2,400 à \$2,500.

Par le Président :

Q. En réalité, vous n'avez pas de capital destiné à l'achat du charbon ? R. Certainement, nous avons un fort capital. Nous avons à payer à la Compagnie de Voiturage, de \$500 à \$600 par mois suivant le montant de ses livraisons.

Q. Supposant que vous vendiez au comptant, vous n'auriez besoin d'aucun capital ? Si je comprends bien, les factures vous arrivent, vous les passez à la Compagnie de Voiturage qui s'en charge et les solde ? R. Oui.

Q. Supposé que vous vendiez 1,000 tonnes au comptant, pendant un mois, vous donnez cet argent à la compagnie ? R. Oui.

Q. Et elle vous paye vos profits ? R. Oui.

Q. A la fin de chaque mois ? R. Non.

Q. Quand ? R. Trois ou quatre fois par année environ.

Par M. Fisher :

Q. Ce sont les prix de gros que vous donnez à la compagnie ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Si vous vendez à crédit vous avez besoin de capital ? R. Oui.

Q. Et si vous vendez comptant, vous n'avez pas besoin de fonds ? R. Nous devons toujours avoir de l'argent.

Par M. Fisher :

Q. Quand faites-vous vos paiements à la Compagnie ? R. Une fois par mois.

Q. Et vous touchez vos profits une fois pas mois ? R. Nous sommes censés les toucher une fois par année, mais elle paie trois ou quatre fois dans les 12 mois. J'ai touché mes dividendes tous les trois mois ou à peu près.

Par le président :

Q. Vous avez donc retiré \$3,750 depuis le 1er mai et vous avez encore un dividende à toucher ? R. Oui.

Q. Pour quelle période ? R. Pour celle finissant le 1er mars.

Q. A combien estimez-vous vos profits pour l'année complète ? R. A environ \$5,000.

Par M. Boyle :

Q. Pour toute l'année ? R. Oui, entre \$4,000 et \$5,000 ; cela dépend des ventes et de la quantité qui nous restera en mains.

Q. Dans votre bilan, calculez-vous les pertes pour mauvaises dettes ? R. Oui.

Q. Ainsi que votre salaire ? R. Non, nous ne tenons pas compte de cela.

Q. Mais vous travaillez vous-même pourtant ? R. Oui. Les dépenses de bureau à Ottawa sont très fortes.

Q. Où est votre bureau ? R. En face du Russell. Il y a un si grand nombre de marchands que les dépenses sont proportionnellement lourdes. Il y a tellement de pouvoirs d'eau et de machines de toutes sortes qu'ils font mouvoir, que la quantité totale du charbon consommé est très peu considérable, souvent elle ne dépasse pas 30,000 à 40,000 tonnes. Divisez cela entre 8 ou 9 marchands, et vous voyez que les profits sont faibles. S'il y avait moins de marchands, nous pourrions vendre 50 centins meilleur marché par tonne et y faire encore de l'argent.

Q. Quels sont vos prix actuels ? R. Les prix de départ ont été de \$6.50 pour le charbon à pcèle et \$6.25 pour le charbon à fournaise.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. C'est l'association qui établit les prix ? R. Oui.

Q. Vous êtes tenus de vous y conformer ? R. Oui.

Q. Il y a amende si vous ne le faites pas ? R. Il n'y a pas d'amende ; c'est simplement une convention mutuelle.

Q. L'association fixe la hausse d'après les prix de gros ? R. Oui. Cette année le charbon a été environ 30 centins meilleur marché qu'il ne l'avait été depuis assez longtemps.

Q. Avez-vous eu les cotes des prix de gros dernièrement, disons depuis janvier ? R. Pour le charbon à poêle et le charbon fin, en mars, \$6.25 livrable ici par chemin de fer.

Par le Président :

Q. Est-ce pour la grosse tonne ? R. Oui.

Q. Pour la tonne de 2,240 livres ? R. Oui.

Q. Combien cela fait-il pour la petite tonne ? R. Retranchez ce qui revient à environ $\frac{1}{3}$ —cela fait environ \$5.50

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle est la cote pour les charbons à fournaise et à grille ? R. \$6.00 par tonne.

Q. Ce sont les prix coûtants pour mars ? R. Oui.

Q. Livrable ici à bord des trains ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Chaque tonne de charbon vendu est porté à votre débit au prix établi par l'association et vous avez à la lui payer ? R. Oui, nous lui payons au prix du détail.

Q. De moment que vous lui remboursez ce prix, vous êtes libres de vendre comme vous l'entendez ? R. Oui, je puis vendre à n'importe quel prix pourvu que je lui paye la somme fixée.

Par le Président :

Q. De cette façon, il ne peut y avoir de réduction de prix ? R. Non, à moins qu'on y mette de son propre argent.

Q. C'est bien cela. Vous avez toute liberté de vendre à \$7.75, mais dans ce cas, c'est vous qui subissez la perte puisque vous avez \$8.00 à payer à la compagnie.

Par M. Guillet :

Q. Ne feriez vous pas d'avantage hors de la compagnie ? R. Si je vendais en plus grande quantité, cela me serait plus avantageux pour l'année prochaine.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il a été fait hier une déclaration relative aux opérations d'un autre marchand, M. Easton. Ce monsieur a dit qu'au sujet de ses contrats des derniers mois de l'année dernière, l'association s'était interposée et avait refusé de lui vendre du charbon à Ottawa ? R. Je crois qu'il a été question que M. Easton vendait au rabais, mais je ne crois pas qu'il y ait eu rien de tel. D'après ce que je sais, M. Swift était dans la même position que nous tous ; il se serait trouvé à court de charbon s'il en avait expédié à M. Easton, de Kingston. M. Easton peut, peut-être, se prévaloir de ce qu'il avait des commandes à satisfaire aux prix antérieurs, mais nous étions tous dans la même position. Nous avions à payer 25 centins de hausse par mois et 50 centins en octobre, pour 20 jours. Nous avions des contrats à \$6.50 en janvier, et l'automne dernier nous avons dû tirer de nos hangars 6,000 à 8,000 tonnes pour les livrer à nos clients, à cause des grèves, etc., en sorte que nous n'avons pas fait un centin de profit sur plusieurs milles tonnes de notre charbon.

Par le Président :

Q. Combien avez-vous payé comme hausse des prix ? R. En août 1887, nous avons payé \$5.60 pour le charbon à poêle ; \$5.35 pour le charbon à fournaise et à grille. En septembre \$5.85 et \$5.60 ; en octobre et novembre, \$5.20 et \$5.95. Les prix se sont maintenant là. Je ne sais pas s'il y a eu une cote pour le mois de septembre. En décembre et janvier, \$6.85 pour le charbon à poêle et le charbon fin, et \$6.40 pour le charbon à fournaise et à grille ; en mars \$6.25 et \$6.00.

Par M. Casgrain :

Q. N'achetez-vous le charbon qu'à la fermeture de la navigation ? R. Il est rare que nous l'achetions à cette époque. Nous donnons nos commandes au com-

mencement de l'été, avec l'espérance d'en disposer, mais on ne nous livre que de petites quantités pour nous entretenir et tenir les prix en hausse. Il arrive que nous demandons 5,000 tonnes et qu'on ne nous en expédie que 500.

Q. Pouvez-vous importer en hiver? R. Oui, dans les wagons couverts comme nous l'avons fait tout cet hiver.

Par le Président :

Q. Savez vous s'il y a quelqu'endroit à Ottawa où le charbon se vend au-dessous de \$6.00 et de \$6.25? R. Non.

Q. Ce sont là les plus bas prix? R. Oui.

Q. Savez-vous s'il y a eu du charbon importé ici à raison de \$5.50 la grosse tonne? R. Je ne le sais pas.

Q. Quels sont actuellement vos prix de détail? R. \$8.00.

Q. A partir du mois d'août, les prix ont été de \$5.50 pour le charbon à poêle et le charbon fin et de \$6.25 pour le charbon à fournaise, à la petite tonne? R. Oui.

Q. Les cotes que vous nous avez données concernent la grosse tonne? R. Oui, et voici les prix de vente: en octobre nous avons haussé les prix de 25 centins, ce qui donnait \$6.75 et \$6.50; puis de nouveau vers la fin du mois de 25 centins en plus, ce qui portait le prix à \$7.00. En novembre ou décembre, probablement en décembre, nous vendions à \$7.50 et \$7.25, puis plus tard à \$8.00 et \$7.75.

Q. Quand cette dernière hausse a-t-elle eu lieu? R. Dans le cours de janvier.

Q. L'association a facilement réussi à faire prévaloir ses prix? R. Oui, nous avons fait supporter à nos clients la même hausse que nous avions à subir de la part de nos fournisseurs.

Q. Les profits ont-ils été satisfaisants? R. Je crois qu'ils ont été de 50 centins nets par tonne, en moyenne, pour toute l'année.

Q. Vous avez payé, dites-vous, les prix de détail à l'association. Maintenant dites nous quelles étaient les dépenses par tonne, de cette association et de la Compagnie de Voiturage? R. 46 centins pour le charroyage, je crois.

Q. C'est le montant, que le secrétaire nous a donné pour toute les dépenses? Q. Oui, c'est le montant de l'estimation des dépenses de bureau faits par les marchands pour la dernière année. Pendant le mois d'août, quand nous avons commencé la livraison, nous avons déjà dans nos livres des commandes pour 12,000, à 15,000 tonnes je crois, livrables en janvier à l'ancien prix de \$6.50 et \$6.25.

Q. Pour votre seule part? R. Non, pour tous les marchands de la coalition.

Q. La hausse vous a-t-elle pris par surprise? R. Non, nos contrats dataient de juin et juillet.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous l'habitude de solliciter des commandes en été pour livraison ultérieure? R. Oui, nous distribuons nos cartes et nos clients achètent d'avance, car nous sommes censés faire venir notre charbon de très bonne heure.

Q. C'est parce que vous ne l'avez pas eu dans le temps voulu, que vous avez fait des pertes? R. Oui.

Q. Le prix actuel est de \$8.00 pour la petite tonne, tandis que vous payez \$5.55 à la grosse tonne? R. Le charbon nous coûte plus cher que cela; celui de janvier, est au moins de 40 centins au-dessus de ce prix par tonne.

Q. En août et septembre il est moins cher? R. Tout le charbon que nous avons eu dans ces deux mois a été livré à \$6.50; celui que nous vendons aujourd'hui \$8.00, a coûté beaucoup plus cher.

Par le Président :

Q. D'après vos propres cotes le plus haut prix que vous avez payé a été \$6.12 net et vous vendez à \$8.00, ce qui vous donne \$1.88 de profit? R. C'est vrai, mais nous vendons en si petite quantité que nous n'y faisons pas d'argent.

Q. Voulez-vous m'expliquer comment, le plus haut prix d'achat étant de \$6.12 net et celui de vente \$8.00, il ne reste à chaque marchand qu'un profit de 50 centins par tonne en prenant la moyenne de n'importe quel mois? R. Le prix net de janvier est de \$6.12; ajoutez 98 centins pour les deux charroyages. La majeure partie du charbon est livré directement des wagons, mais quant à celui qui doit être placé dans

nos hangars, il nous occasionne double dépense. Il doit être charroyé de la gare du Pacifique au Bassin du Canal d'où il n'est pas possible de l'avoir à moins de payer 35 centins de charroyage et 5 centins de perée. Vous voyez par là qu'il est impossible que nous réalisions \$2.00 de profit, vu la petite quantité que nous vendons.

Le président—Le témoin ne peut rien prouver au sujet du charroyage puisqu'il n'a rien à y voir.

Le témoin—La différence entre le prix de gros et le prix de détail donne ce chiffre, mais il ne représente pas le profit réel que nous faisons. Les dépenses de la saison d'hiver absorbent tout. Mes propres dépenses sont de \$2,400 à \$2,500 par année, et je ne vends pas actuellement 4 tonnes par jour. Nous sommes chaque jour en déficit jusqu'au mois d'août, et j'ai à supporter une dépense journalière de \$8.00 jusqu'au mois d'août suivant sans faire un centin de bénéfice.

Par M. Guillet :

Q. Vous seriez obligés d'élever encore les prix si le nombre des marchands augmentait ? R. Oui. Je puis vous assurer qu'en ce qui concerne le commerce d'été, quand nous nous entendons pour vendre à \$6 50 à nos clients, c'est à peu près ce que nous avons payé nous-mêmes. M. Easton a dit qu'il n'avait pu remplir ses engagements, mais ce n'est pas un marchand responsable ; il n'a jamais pu le faire en aucun temps. Son charbon est toujours sous le contrôle des banques. Je ne crois pas qu'il ait pu acheter par lui-même. M. Harris fait le commerce de charbon, mais il n'est pas dans la coulition. Il peut acheter pour n'importe quel montant en tout temps. Il a toujours tenu aux prix ; mais je ne sais pas qu'il se soit engagé à le faire. Nous étions dans l'obligation de remplir les commandes que nous avions acceptées pendant l'été.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous vous trouviez tous dans le même cas, c'est-à-dire que vous aviez pris des commandes d'été, espérant vous procurer du charbon pour les remplir, et que la quantité qui vous a été expédiée n'a pas été suffisante pour couvrir vos engagements. De la sorte, les grands marchands ont eu plus à souffrir que les autres parce que ceux qui, n'ayant que peu de commandes à satisfaire, recevaient deux ou trois wagons de charbon, se trouvaient dans une meilleure position que ceux qui avaient à livrer 2,000 ou 3,000 tonnes et qui n'en recevaient pas davantage. M. Easton s'est cru obligé en honneur de remplir ses engagements malgré la hausse des prix, mais ce dont il se plaint, c'est que M. Swift qui le fournissait d'ordinaire, l'a informé que les compagnies américaines lui faisait une obligation de ne plus lui vendre, sous peine de ne plus compter sur aucune expédition, de leur part, livrable à Ottawa. Elles étaient prêtes à lui vendre n'importe quelle quantité livrable chez lui, mais non à Ottawa, ce qui obligea M. Swift à faire transporter son charbon par bateaux à Kingston d'où il ne put le sortir sans être à la merci des tarifs locaux des compagnies de chemins de fer. Ce dont M. Easton se plaint, c'est que cela ne serait pas arrivé si l'association d'Ottawa n'était pas intervenue auprès des compagnies américaines et ne les avait pas forcées d'agir sur M. Swift pour l'arrêter de continuer à l'approvisionner ? R. Je ne crois pas qu'il y ait rien eu de tout cela ; les ventes de M. Easton ne sont d'aucune importance pour l'association ; le fait est qu'elles ne dépassent pas une couple de cent tonnes par année.

Le président.—Son témoignage dit le contraire.

Q. Vous ne le savez pas personnellement ? R. Je crois que toute la difficulté a été que M. Swift n'a pas pu se procurer le charbon en plus grande quantité que nous mêmes. Voici une circulaire des compagnies, en date du mois d'octobre, qui dit : "Toutes les circulaires au sujet des prix émises par nous jusqu'à ce jour, sont, par les présentes, déclarées être nulles, et toutes ventes de charbon à l'avenir seront faites aux prix convenus lors des dites ventes."

Par le Président :

Q. D'où vient la différence entre les prix d'achat d'Easton et les vôtres ; il certifie qu'on lui a imposé une hausse de \$1.80 ? R. C'était entre Swift et lui. Le prix a été haussé de 60 centins par tonne, ce qui donne \$5 53 pour la tonne ; ajoutez 46 centins de charroyage et vous avez \$5.99 comme prix coûtant du charbon livré au consomm-

mateur; d'un autre côté, le plus bas prix auquel nous avons vendu a été \$6.50, ce qui donnait un profit net de 51 centins par tonne.

Q. Savez-vous s'il y a eu intervention de la part de quelqu'un d'Ottawa pour empêcher Georges Harris de se procurer du charbon aux Etats-Unis? R. Non.

Q. Vous n'en connaissez pas? R. Aucune.

Q. Je suppose, d'après la nature de vos rapports avec la coalition, que vous n'en contrôlez pas la direction, n'étant pas membre du comité exécutif? R. Non, je ne la contrôle pas.

Q. Vous n'êtes qu'un membre affilié? R. Oui.

Q. Le comité exécutif ne se compose que de trois? R. Oui, ce sont eux qui ont la direction.

Q. C'est de l'un deux que nous pourrions sans doute avoir l'information que nous désirons? R. Oui.

Q. Quant à vous, vous ne connaissez rien de cela? R. Non.

Par M. Casgrain :

Q. Comme question de fait, il résulte de votre témoignage et de vos chiffres que, vous faites presque \$2.00 de profit en vendant à \$8.00 la tonne; c'est considérable, Est-ce que votre profit s'est élevé à ce montant l'année dernière? R. Il y a trois ans, alors que je conduisais moi-même mes affaires, j'ai fait 50 centins de profit par tonne; l'année dernière j'ai fait 60 centins, et je serai très content cette année si je puis seulement arriver à 50 centins. Mes dépenses de bureau absorbent tous les profits. Quant au public il ne paie pas plus cher. En août 1885, on avait le charbon pour \$4.75, ce qui, avec l'impôt de 50 centins, le portait à \$5.25. En 1887, dans le même mois d'août, nous payions \$5.60 sans impôt, ce qui constituait une hausse de 35 centins sur 1886, et cependant nous l'avons vendu et livré à \$6.50, c'est-à-dire au même prix qu'en 1886. J'ai pris les chiffres sur mes factures et je les laisse entre vos mains, pour vous démontrer qu'actuellement nous vendons à 35 ou 40 centins de moins par tonne.

Q. Vous ne donnez les prix que pour 2 mois? R. Pour août, septembre et octobre.

Par M. Guillet :

Q. Le commerce de charbon est-il votre principale affaire? R. Oui, mais comme question de fait, j'ai actuellement d'autre chose en vue. Il n'y a rien à faire avec le commerce de charbon seul.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, 5 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'est réuni ce matin. M. N. C. Wallace au fauteuil.

THOMAS McCONNELL, marchand de charbon de Toronto, est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre adresse? R. 37½ rue Sherbourne, Toronto.

Q. Y a-t-il longtemps que vous faites le commerce de charbon à Toronto? R. Six ans.

Q. Avez-vous quelques renseignements au sujet de l'organisation qui a été formée en cette ville concernant le commerce de charbon? R. Oui, j'en ai eus dernièrement.

Q. Quand a-t-elle été formée? R. Il y a trois ans environ, d'après ce que j'en connais.

Q. Elle s'est rattachée à la Chambre de commerce, n'est-il pas vrai? R. Oui, je l'ai appris il y a un an ou un peu plus.

Q. Est-il à votre connaissance que les marchands et les propriétaires de mines américains ont quelq'action ou contrôle sur les prix de vente du charbon à Toronto? R. Je n'en connais rien, si ce n'est que par ce qui se dit dans le public; je n'étais pas présent à la réunion qui a eu lieu quand les Américains sont venus.

Q. Pourquoi ces Américains sont-ils venus quand la coalition s'est réunie à la Chambre de commerce? R. Je n'en sais rien, mais j'ai entendu dire que c'était M. Rogers qui les avait fait venir.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous été importateur, M. McConnell ? R. Oui.

Par le président :

Q. C'est Rogers qui les a fait venir ? R. On me l'a dit.

Q. Combien y a-t-il d'importateurs à Toronto ? R. Je crois qu'il en a 5.

Q. Tout le charbon qui entre à Toronto vient-il par leur entremise ? R. Oui, à peu près tout.

Q. Vous avez importé ? R. Oui, pendant 4 ans environ.

Q. Avez-vous eu des difficultés au sujet de vos importations de charbon ? R. Oui, en plusieurs occasions.

Q. Êtes-vous actuellement membre de la section du charbon de la Chambre de Commerce ? R. Non, pas actuellement.

Q. Vous l'avez été ? R. Pendant peu de temps.

Q. Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées au sujet de vos achats de charbon ? R. Voici : MM. Rogers, Crane et Burns faisaient, tous trois je crois, partie de la Bourse du charbon, de l'autre côté de la frontière ; un jour, je reçus un télégramme m'enjoignant d'en faire partie aussi moi, sans quoi toutes mes consignations de charbon seraient immédiatement arrêtées.

Q. On vous informait que vous ne pourriez plus avoir de charbon, si vous deveniez pas membre de cette Bourse. R. Oui.

Q. Quand cela s'est-il passé ? R. Il y a trois ans.

Par M. Landry :

Q. Cela venait des États-Unis ? R. Oui.

Q. Qu'avez-vous fait ? R. Nous reçûmes quelque minutes plus tard un autre télégramme nous disant de ne pas tenir compte du premier et d'attendre une lettre.

Par M. Fisher :

Q. Cela venait de la même personne ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vous n'étiez pas membre de l'association de Toronto alors ? R. Non.

Q. On voulait vous forcer à le devenir ? R. Oui.

Q. Et vous l'êtes devenu ? R. Oui, après cela. Mon fournisseur a tenté de continuer à m'approvisionner malgré la Bourse Américaine, mais l'influence de cette dernière institution était si puissante qu'il n'a pu résister, et j'ai dû entrer dans l'association.

Q. Qui a intrigué ainsi contre vous ? R. Ce sont principalement MM. Rogers et Crane.

Q. Qui sont ces messieurs ? R. Des importateurs de Toronto.

Q. Ont-ils réussi chaque fois à arrêter vos importations ? R. Non pas avant cette année, mais ils ont réussi à me mettre hors du commerce pendant la saison actuelle ; ils m'ont empêché de m'approvisionner.

Q. Pour cette saison, vous n'avez pu vous approvisionner ? R. Non.

Q. Où avez-vous acheté alors ? R. J'ai été complètement mis hors du commerce et j'ai dû transporter mes commandes et mes contrats à une autre personne pour les faire exécuter.

Q. Quel était le montant de vos commandes ? R. 26,000 tonnes, commandes et contrats compris.

Q. Vous aviez vendu 26,000 tonnes de charbon ? R. Oui, à peu près.

Q. Vous aviez pris ces commandes sur l'assurance que vous pourriez avoir la marchandise ? R. Oui, je devais être approvisionné par mes fournisseurs ordinaires. J'avais pris arrangement pour importer 15,000 par navigation et le reste par chemin de fer.

Q. Vous aviez fait ces arrangements et pris ces commandes pour 26,000, pour 1887, n'est-ce pas ? R. Oui, c'est-à-dire pour la saison actuelle, car elle n'est censée finir que le 1er mai.

Q. Pour la saison qui tire à sa fin ? R. Nous faisons nos contrats pour le temps qui s'écoule d'un mois de mai à l'autre. Quand nous nous engageons à approvisionner quelqu'un, il est entendu que c'est de mai à mai suivant.

Q. Vous dites que vous avez été obligé de vous dégager de tous les marchés que vous avez faits ? R. J'ai fait remplir presque toutes mes commandes, mais sur quelques unes, j'ai dû payer une hausse de 75 centins. Cette hausse s'est produite précisément dans ce temps, et il m'a fallu payer ce montant en plus pour faire honneur à mes engagements le mieux qu'il m'était possible ; j'ai pu faire exécuter mes autres commandes par une couple de marchands.

Q. A quelle époque de la présente saison les importateurs sont-ils intervenus ? R. Je ne puis le dire précisément, ils ont toujours travaillé contre moi depuis que je suis dans ce commerce.

Par M. Landry :

Q. Dites-vous que vous aviez fait vos conventions pour vous procurer tout votre charbon de la même compagnie ? R. J'avais fait mes arrangements vers le 1er septembre.

Q. Et il vous est survenu une hausse de 75 centins ? R. Oui, mais plus tard, dans l'hiver. J'avais suspendu mon commerce alors.

Q. Et l'on a refusé de vous vendre, même ceux qui s'étaient engagés à le faire ? R. Oui.

Q. Aviez-vous un contrat avec eux ? R. Oui, mais ils mettent toujours la condition que s'ils ne peuvent se procurer de charbon, ils ne seront pas tenus d'en fournir.

Q. Cette condition se trouvait dans votre arrangement ? R. Aucun contrat n'est fait sans une réserve en cas de grèves ou de difficultés avec les chemins de fer.

Q. Ce sont les acheteurs qui courent ces risques ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Pour quelle raison a-t-on refusé de vous approvisionner ? R. A cause de la coalition, je suppose ; on aura fait une forte pression à cet effet.

Q. Vous voulez dire que c'est la coalition qui a agi contre vous ? R. Oui.

Par M. Bain (Wenworth) :

Q. Quelle raison vous a-t-on donnée ? R. On m'a dit que j'avais transgressé les règlements de la Bourse et qu'on ne pouvait plus m'approvisionner.

Q. On vous a écrit cela ? R. Non, on me l'a dit verbalement. Je rencontrais presque chaque semaine les personnes desquelles j'achetais.

Q. Quelles étaient ces personnes ? R. Chisholm et Parrish.

Q. Des agents américains ? R. Oui.

Par le Président :

Q. D'où sont-ils ? R. De Buffalo.

Par M. Guillet :

Q. Êtes-vous maintenant membre de la Bourse ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. Vous ne l'êtes pas quand vous avez fait vos arrangements ? R. Non.

Q. Vous aviez cessé de l'être ? R. Oui, depuis quelque temps déjà.

Par M. Guillet :

Q. Pour quelle raison avez-vous abandonné la Bourse ou la coalition relative au charbon ? R. Parce qu'on m'avait condamné à \$100 pour avoir mis trois enseignes en différents endroits de la ville.

Par le Président :

Q. Était-ce contraire aux règlements ? R. Oui. Ils permettent de vendre à son propre bureau ou de se nommer des représentants pour le faire, mais chacun doit avoir son personnel et ne rien faire autre chose que vendre. Par exemple, il n'est pas permis de nommer un agent quelconque soit de ferronneries, d'épiceries ou autres, pour la vente du charbon dans tel magasin.

Par M. Guillet :

Q. Vous aviez un commis ? R. Oui, à mon bureau, mais ces enseignes avaient été placées dans d'autres magasins.

Q. Avez-vous besoin d'un commis pour prendre les commandes ? R. Oui.

Q. J'ai compris que le commis préposé aux ventes devait prêter serment ? R. Oui, il le doit.

Q. Votre commis était-il assermenté ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. C'est à peu près vers ce temps ici, l'hiver dernier, que vous aviez fait vos arrangements avec l'agent de Buffalo ? R. Vers le 8 septembre, je crois. J'ai un double du dernier contrat. (Exhibit 35a.)

Q. Est-ce bien là la convention entre vous et votre fournisseur ? R. Oui.

Q. Quand vous l'avez faite, n'étiez-vous pas dans l'organisation de Toronto concernant le charbon ? R. Non. J'avais promis d'y aller si les choses étaient conduites honorablement. J'avais droit à un certaine somme, mais ils n'ont pas réglé la chose correctement et je n'y suis plus retourné.

Q. Quand vous avez fait vos arrangements avec votre fournisseur, supposait-on que vous faisiez partie de la division canadienne de la coalition, ou vous a-t-on posé comme condition d'y entrer ? R. Il a été question que j'en ferais partie s'il le fallait.

Q. Après cela, du moment que vous avez refusé de vous joindre à l'organisation, on a cassé le marché ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Je vais lire la convention (Exhibit 35a).

TORONTO, 21 juillet 1887.

Mess. T. McCONNELL et Cie, Toronto.

CHERS MESSIEURS,—Nous vous fournirons quinze mille tonnes (15,000) de charbon d'aussi bonne qualité que l'année dernière mais plus net et mieux criblé, livré dans vos hangars, à votre quai de la rue Yonge, Toronto, à quatre piastres et seize centins la petite tonne, *vid* (Lac Ontario) les frais de Charlotte, Fairhaven, Oswégo, ou Sodus Point étant comme suit :—fret, 25 centins par tonnes ; droits du havre, 5 centins, déchargement, 25 centins par tonne, toutes autres dépenses ou frais additionnels devant être à vos charges.

“ Nous convenons de livrer les dites 15,000 tonnes de charbon pendant les mois de juillet et août 1887. Il est en outre compris et entendu que nous ne serons tenus responsables d'aucune réduction dont on aurait à se plaindre, à moins que l'on nous ait notifiés du fait à l'arrivée du bateau.

“ Nous garantirons les pesées à condition que le peseur soit un homme n'ayant aucun intérêt tant d'un côté que de l'autre.”

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. C'était l'année dernière ? R. Oui.

Q. Mais alors n'étiez-vous pas en très bons termes avec l'association ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous accepté cette offre ? R. Oui, et j'ai reçu une partie du charbon, environ 6,000 à 7,000 tonnes.

Q. Qui vous a empêché de les forcer à vous envoyer la balance ? R. Je crois que je l'aurais pu.

Q. Vous ne l'avez pas fait ? R. Pas jusqu'à présent.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les contrats ne sont-ils pas consentis avec l'entente que chaque livraison se fait au prix du mois de son exécution ?

Par le président :

Q. Il y a encore une convention ultérieure qui se lit comme suit : (Exhibit 35a)—“ Les termes de paiement seront comme suit : Trois piastres (3.00) par tonne, au comptant, après le déchargement de chaque bateau séparément ; la balance payable par billets sur chaque trois ou quatre cargaisons ou à la fin du mois, les dits billets faits à trois mois sans intérêts. L'argent comptant et les billets devront être déposés au crédit de Chisholmet Parrish, ici à la Banque de Québec, Toronto.

“ Vous serez tenu de nous donner un second et complet reçu ou acquittement pour le charbon aussitôt que le présent contrat aura été rempli et que les 15,000 tonnes auront été livrées.

“ Il vous sera loisible de prendre à même nos amas de charbon jusqu'à concu-

rence de 1,000 tonnes mais pas davantage, si ce n'est qu'après avoir payé \$1.16 par chaque tonne sur les 1,000 tonnes ainsi déjà prises.

“ La personne désintéressée qui sera chargée de voir à la pesée du charbon, à son entrée en magasin ou telle autre personne acceptée par vous et par nous réciproquement, en surveillera la pe-ée à sa sortie, et nous enverra chaque jour ou chaque semaine, un état des pesées.

Le président.—Ceci est simplement pour leur garantie personnelle.

Par M. Boyle :

Q. Le non accomplissement de cette convention vous a-t-il causé une perte considérable? R. Oui, une lourde perte.

Q. Avez-vous cherché à vous faire rembourser? R. Non.

Q. Vous proposez-vous de le faire? R. Oui.

Q. A combien estimez-vous cette perte? R. Elle a certainement été de plus de \$1.00 par tonne.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel était le prix de vente stipulé dans vos engagements avec les consommateurs? R. \$6.00. On en vendait beaucoup à ce prix livrable à demande pendant l'hiver.

Q. Vous aviez pris des engagements pour livraison en hiver sur la foi de ces conventions de juillet et d'août? R. Oui.

Q. Quelles sont vos conditions dans ces cas? Est-ce comptant, sur livraison? R. Comptant sur commande.

Q. Vous prenez des contrats de bonne heure en automne? R. Oui, et quand les clients viennent faire leurs commandes, ils sont censés payer, mais comme ils ne paient pas toujours en signant ces contrats, on exige l'argent sur livraison.

Q. Je suppose qu'un client vous achète 10 ou 15 tonnes de charbon livrable de temps en temps pendant l'hiver, vous vous attendez à ce qu'il en paie 5 ou 10 tonnes dans le temps où il fait sa demande, en juillet ou août? R. Il signe un document par lequel il s'engage à payer quand il réclamera le charbon; il fait ce contrat en automne et paye quand il touche l'article.

Q. C'est pour l'accomplissement de cette convention que vous signez le contrat? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Les prix de ces contrats étaient-ils généralement les mêmes que ceux de l'association? R. Oui, les mêmes. J'ai dû en agir ainsi pour leur ôter toute raison d'arrêter mon commerce, mais ils ont tout de même réussi à m'obliger de fermer.

Q. D'après ce que vous pouvez en connaître, achetiez-vous aux mêmes prix que l'association? R. Je ne puis le dire.

Par le Président :

Q. Vos fournisseurs vous ont-ils pressé de joindre l'association de Toronto? R. Oui. Ils désiraient que je fisse cause commune avec la coalition, mais ils n'ont pas agi avant d'être poussés par les membres de la Bourse qui, eux, ont été amenés à le faire par les plaintes articulées par les marchands de Toronto. Ce sont probablement ces plaintes qui ont été la cause de toute la difficulté.

Q. On s'est plaint que vous ne remplissiez pas les conditions acceptées? R. Oui.

Q. Vous avez été autrefois membre de la Bourse du charbon; a-t-on exigé que vous prêtiez la déclaration contenue dans les règlements? R. Oui, on m'a lu quelque chose de ce genre, mais je n'y ai pas porté attention.

Q. Devant qui avez vous prêté cette déclaration? R. Devant un monsieur dont je ne me rappelle plus le nom.

Q. En tous cas, vous avez prêté le serment? R. On m'a lu une déclaration; j'ai refusé de la signer si ce n'est à certaines conditions qu'on n'a pas voulu m'accorder, et alors j'ai tout abandonné.

Q. Vous ne l'avez donc pas signée? R. Oui je l'ai signée, mais j'y ai ajouté certaines notes qui me la rendait acceptable et qu'on m'a pas voulu admettre.

Q. En sorte qu'en réalité vous n'avez pas accédé à cette déclaration? R. Non.

Q. Cela n'a-t-il pas été une des causes de vos difficultés? R. On voulait m'astreindre à certains engagements que je prévoyais ne pouvoir pas tenir, et j'y ai fait les modifications que je croyais convenables.

Q. Sur quoi portaient vos objections? R. Je ne m'en rappelle pas bien. On voulait, je crois, me faire jurer sonnellement que je m'enfreindraisi en aucune manière les réglemens de la Bourse. Ces réglemens sont si minutieux qu'il est impossible à un homme de s'y conformer en tout, et j'ai annoté ceux qui ne me convenaient pas.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Combien de temps êtes-vous encore resté dans l'association après cela? R. Environ six mois.

Q. Jusqu'à ce qu'on vous ait mis à l'amende au sujet des enseignes? R. Oui. J'ai payé cette amende.

Par le Président :

Q. A combien s'élevait cette amende? R. A \$100.

Q. \$100 pour avoir affiché? R. Oui et pour quelques autres légères infractions.

Q. A-t-on porté d'autres plaintes contre vous après cela? R. Pas que je sache. On a trouvé à redire je crois, parce que j'approvisionnais certaine personne qui n'était pas membre de l'association et qui avait un contrat de la corporation. C'était contre le règlement. Le fait est qu'il s'est procuré son charbon, mais pas de moi.

Q. Était-ce le contrat de l'Aqueduc? R. Non, c'était celui des édifices publics de la cité et de la station du feu.

Q. Qui avait ce contrat? R. Un nommé Logan.

Q. L'association a défendu à chacun de ses membres de lui vendre à aucun prix? R. A aucun prix.

Q. Pourquoi? R. On voulait l'écraser, parce qu'il n'appartenait pas à l'association, le suppose.

Q. Savez-vous si la Bourse a passé une résolution pour défendre de lui vendre du charbon à n'importe quel prix? R. Je n'étais pas à l'assemblée, je n'y allais presque jamais.

Q. Qui a eu le contrat de l'aqueduc en 1885? R. C'est M. Burns, je crois.

Q. Ce n'est pas vous? R. Je n'ai jamais eu ce contrat, c'est celui de la corporation que j'ai eu.

Q. En quelle année l'avez-vous obtenu? R. C'est je crois pour l'année 1885 qu'on me l'a accordé, et je l'ai eu aussi cette année.

Q. Comment l'avez-vous obtenu pour cette année? R. Je l'ai obtenu les deux fois en réduisant sur le prix du bois et en refusant le contrat à moins d'avoir à fournir le charbon et le bois à la fois.

Q. Et l'on vous a accordé les deux? R. Oui.

Q. Avez-vous eu des difficultés à remplir ce contrat? R. Oui, j'ai dû m'adresser à une autre personne pour le faire remplir pendant cette saison, vu qu'on avait arrêté mon commerce.

Q. Cela vous a-t-il occasionné des pertes? R. Oui. J'avais pour ce contrat le même prix que pour les autres, c'est-à-dire \$6.00 la tonne.

M. Bain.—Le témoin nous parle de ce qu'il a pu comprendre, de ses propres suppositions. Pour moi, je crois que pour rendre notre enquête plus efficace, nous devrions obliger M. McConnell à produire devant le comité tous les documents établissant pourquoi on l'a mis hors du commerce.

Le Président.—Il a dit qu'il s'appuyait sur des communications verbales échangées entre lui et ses fournisseurs qu'il racontait presque chaque semaine, pour prouver qu'on avait voulu le forcer à se conformer aux réglemens, ce qu'il avait refusé de faire.

M. Bain.—Je ne doute aucunement de la chose, mais je crois que nous devrions avoir des pièces justificatives.

Le témoin.—Mon autorité, c'est la personne même de qui j'ai acheté.

Par M. Bain :

Q. Mais vous n'avez que sa parole? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Que vous a-t-elle dit ? R. Qu'il me fallait devenir membre de l'association, autrement qu'elle ne m'enverrait plus de charbon.

Q. Était-ce après l'acceptation du contrat ? R. Le contrat avait été préparé, mais il n'était pas signé. Nous nous étions entendus sur sa teneur, mais nous ne l'avions pas encore signé.

Q. Ils ont refusé de signer ce contrat parce que vous ne vouliez pas signer la déclaration assermentée, est-ce bien cela ? R. Oui. Ils voulaient bien me fournir le charbon, mais à condition que je fusse membre de l'association.

Q. Après ce refus, vous avez continué à prendre des commandes à vos propres risques ? R. Oui ; je n'ai jamais eu avec eux de contrats signés, mais jusqu'à l'année dernière, ils n'ont pas cessé de répondre honorablement à mes demandes de charbon, et j'ai pu ainsi satisfaire ma clientèle.

Q. Quand vous avez entrepris de pourvoir vos clients, avez-vous eu quelque entente avec vos fournisseurs au sujet du prix du détail ? R. Ils m'ont dit de ne pas détruire les prix.

Q. Vous opérez donc dans le temps à peu près en accord avec la coalition ? R. Oui.

Q. Et vous espérez pouvoir continuer vos affaires sans en faire partie ? R. Oui, j'espérais pouvoir me procurer du charbon comme d'habitude, tout en restant en dehors.

Q. Du moment que vous vous conformiez à ce qu'on exigeait des membres, vous comptiez qu'on ne vous inquiéterait pas et que vous pourriez continuer à satisfaire vos clients ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. N'avez-vous pas dit qu'après avoir reçu l'offre des agents de Buffalo, vous avez donné votre acceptation par écrit ? R. Oui.

Q. Était-ce avant de prendre des engagements avec vos clients ? R. C'était avant que j'eus fait mes ventes.

Q. Cela ne constituait-il pas un contrat ? R. Oui, certainement.

Q. Vous venez de dire qu'il n'y a pas eu de contrat signé ? R. Ça été un contrat verbal qui devait être écrit et signé, mais il ne l'a jamais été.

Par le Président :

Q. En tous cas, vous n'avez pu avoir de charbon et cela vous a causé des pertes et des dommages considérables ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. N'avez-vous pas eu une partie du charbon ? R. Oui.

Q. Combien ? R. Environ 7,000 à 8,000 tonnes.

Par le Président :

Q. Combien avez-vous vendu de charbon en tout, cette année, et combien en avez-vous acheté ailleurs ? R. A peu près 15,000 à 16,000 tonnes.

Q. 7,000 ou 8,000 tonnes de vos anciens fournisseurs et autant d'autres personnes ? R. Oui.

Q. Mais ne vous en a-t-il pas manqué 10,000 tonnes pour remplir vos commandes ? R. Environ cela.

Q. Si vous aviez eu votre charbon et que personne ne vous eût fait de difficulté, croyez-vous que 25 centins par tonne eût représenté votre profit ? R. Pas exactement.

Q. Quel aurait été le chiffre le plus rapproché ? R. Je vous ai déjà dit quels auraient dû être mes profits et vous pouvez voir par vous-mêmes. J'ai payé \$4.16 la tonne, et j'ai vendu \$6, même \$6.50 pour une partie, en dernier lieu.

Q. Combien la livraison vous a-t-elle coûté ? R. Le charroyage est évalué à 40 centins ; c'est ce que j'ai payé.

Q. Avez-vous payé autre chose en dehors de la pesée ? R. Oui. L'emmagasinage, environ 15 centins.

Q. 40 centins pour le charroyage et 15 centins pour l'emmagasinage et la pesée ; la balance eut donc été votre profit ? R. Oui. Le charroyage m'a coûté 40

centins pendant les longs jours comme pendant les courts. Si l'on faisait un voyage hors de la ville, on compensait par un autre plus court. L'emmagasinage et la livraison coûtaient à peu près 15 centins.

Q. Ce sont là toutes les dépenses? R. Oui, bien que j'eus un autre commerce, il y avait encore quelques dépenses de bureau.

Par M. Boyle :

Q. Quand on nous a donné l'estimation de 25 centins de profit par tonne, je crois qu'on a compris toutes les dépenses sans exception; les intérêts, les loyers, des hangars, les pertes sur les crédits et la diminution de la marchandise? R. Tous ces détails compris, on peut probablement arriver très près de 25 centins.

Q. Tout cela retranché il serait resté 25 centins? R. Je ne le crois pas. En plus des 40 centins et des 15 centins, il est possible qu'il aurait pu y avoir encore une autre dépense de 25 centins. \$4.16 était mon prix coûtant pour le charbon livré ici en ville.

Q. Avez-vous perdu sur vos crédits? R. Très peu.

Q. 2½ par cent? R. Je ne crois pas.

Q. Vous vendez comptant? R. Oui, quelquefois nous faisons quelques crédits, mais c'est censé être vendu comptant.

Par M. Fisher :

Q. Il vous reste donc \$1.00 de profit net par tonne? R. Oui, au-delà de \$1.00, comme je vous la disais; et j'ai perdu plus de \$1.00 pour m'être trouvé dans l'impossibilité de remplir mes engagements.

Par M. Guillet :

Q. Êtes-vous payés d'avance pour le charbon? R. Très rarement, les gens paient sur commande de l'article.

Q. N'arrive-t-il pas qu'ils achètent d'avance et paient avant de toucher la marchandise? R. Généralement, ils paient en même temps qu'ils viennent demander qu'on leur expédie le charbon dont ils ont besoin.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. En somme, vous ne remplissez ces contrat d'hiver qu'à mesure qu'on a besoin de charbon? R. Oui.

Q. En sorte que vous ne touchez pas d'argent d'avance? R. Non, l'article se vend payable sur livraison.

Q. Pouvez-vous donner les prix de détail aux Etats-Unis, à Buffalo, par exemple? R. Je n'en sais rien autrement que par ce qui se publie dans les journaux.

Q. Quelle différence y a-t-il avec ceux de Toronto? R. En certains endroits, ils sont plus élevés.

Q. Y a-t-il aux Etats-Unis des marchands qui vendent à meilleur marché à leurs clients que vous ne le faites à Toronto? R. Je ne connais pas l'état du marché aux Etats-Unis.

Q. Donnez nous donc la cote des prix qui ont suivi ceux de l'été? Avez-vous les taux du détail de l'hiver? R. Le prix de détail de l'hiver a été de \$6.75.

Q. Quel était le prix en septembre? Votre contrat datait du mois d'août, n'est-ce pas? R. Il était un peu plus haut, je crois.

Q. Avez-vous une liste de prix qui pourrait être une autorité sur le sujet? R. Je n'en ai pas.

Q. D'après ce que vous vous rappelez? R. Je me rappelle qu'ils étaient un peu plus élevés, mais je ne crois pas qu'un seul marchand de Toronto ait disposé d'une quantité un peu considérable de charbon, si ce n'est à prix faits. La seule hausse dont j'ai eu connaissance ne concernait que l'élévation du taux de transport. S'il y avait une hausse dans le fret, je m'étais engagé à la payer; c'était la condition exigée pour acheter le charbon au prix dont j'ai parlé.

Q. On aurait continué à expédier au même prix, plus l'addition de l'élévation du fret? R. C'était la convention.

Q. Après la fermeture de la navigation, quels prix les compagnies américaines demandaient elles? R. Je n'ai jamais eu rien à voir au sujet du transport de l'autre côté de la frontière. J'avais avec le Grand-Tronc un taux spécial qui était de 60

centins la tonne, pour un certain temps de l'année, et de 75 centins pour le reste, et la compagnie ne pouvait exiger davantage.

Q. Combien une tonne de charbon livrée dans votre cour en janvier, vous coûtait-elle? R. Je ne m'en rappelle pas; elle coûtait plus cher que pendant la navigation.

Q. Il serait plus utile pour nous de connaître les prix de janvier que ceux de juillet. Votre charbon vous coûtait \$4.16 dans le port en juillet; si vous pouviez nous dire combien le même charbon eut coûté, livré en janvier dans votre cour, toutes circonstances égales d'ailleurs, nous pourrions faire le calcul des profits? R. Je crois qu'il eut coûté 60 centins de plus.

Par le Président :

Q. De combien s'est élevé le prix de détail? R. Au commencement de l'automne, il a haussé de 25 centins, puis finalement la hausse a atteint 75 centins.

Q. A quelle date a eu lieu la hausse de 25 centins? R. En octobre.

Q. Et il y a eu une autre hausse de 50 centins? R. Oui.

Q. Quand? R. En décembre.

Q. C'est ce qui a porté le charbon à \$6.75 pendant l'hiver? R. Oui.

Q. Il s'est toujours vendu à ce prix jusqu'à présent? R. Oui.

Q. Quelle espèce de charbon se vendait \$6.75? R. Le meilleur charbon dur qui se vend à Toronto.

Q. Quelle quantité importiez-vous par eau, et combien par chemin de fer? R. Je me proposais d'importer 20,000 tonnes par bateau et de courir ma chance par chemin de fer pour la balance.

Par le Président :

Q. Chisholm et Parrish ne vous ont livré que la moitié de ce qui était convenu; aviez-vous fait des affaires avec eux pendant plusieurs années? R. Oui.

Q. Remplissaient-ils toujours leurs obligations? R. Oui.

Q. Avait-on tenté précédemment de les empêcher de vous approvisionner? R. Oui, plusieurs fois j'avais été menacé d'être privé de charbon, si je ne me mettais pas en règle avec le Bourse du charbon.

Q. Il vous a été impossible de continuer, à moins de joindre l'association? R. Oui, j'avais à choisir entre l'affiliation ou la suspension de mon commerce. J'aime à croire que les membres de l'association sont satisfaits aujourd'hui puisqu'ils ont obtenu ce qu'ils voulaient.

Q. Qu'est-ce à dire? R. Puisqu'ils m'ont rayé du nombre des marchands de charbon.

Q. L'effet de leur intervention a donc été de vous écarter du commerce? R. J'espère y entrer de nouveau et trouver un autre fournisseur, mais je serai probablement obligé de faire partie de l'association avant d'y arriver.

Q. Et de ne pas réduire les prix? R. Non.

Q. Avez-vous payé cette amende au sujet des affiches? R. Oui.

Q. C'est une difficulté subséquente qui a amené la rupture avec la coalition? R. Oui, c'est parce que j'approvisionnais Logan qui n'était pas membre.

Q. Logan avait les contrats de la Corporation? R. Oui; j'ai vendu 400 tonnes de charbon à une tierce personne qui, elle, les a revendues à Logan. On ne m'a pas donné l'occasion de prouver la chose; on m'a simplement porté en défaut et je suis resté hors de l'association depuis.

Q. Vous a-t-on condamné sans vous accorder un procès loyal? R. Ils m'ont trouvé coupable.

Q. Vous ont-ils sommé de comparaître? R. Oui, mais je n'ai pas comparu et ils m'ont condamné par défaut.

Q. Votre faute était d'avoir vendu du charbon à cet homme qui avait les contrats de la Corporation? R. J'avais vendu à un nommé Dougherty qui avait revendu à Logan.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous n'avez pas comparu devant les membres de la coalition malgré la sommation? R. Non, J'étais mécontent de l'amende de \$100 qu'on m'avait fait payer et que je trouvais injuste, et je n'ai pas voulu comparaître.

Par le Président :

Q. Quels ont été les inspirateurs de la coalition dans toute cette affaire ?
R. Je crois que ce sont MM. Rogers et Crane qui ont fait la plus grosse part.

Q. Quel procédure a-t-on employée contre Burns ? R. Je n'en sais rien ; je n'étais pas présent quand il a été condamné à l'amende.

Q. Avez-vous eu connaissance de ce qui s'est passé plus tard au sujet de Burns ? Était-il membre en même temps que vous ? R. Oui.

Q. L'est-il encore ? R. Je n'en sais rien ; je ne suis pas allé à l'association depuis longtemps.

Q. Est-il importateur ? R. Oui, il a été un des plus grands importateurs de la cité.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quels sont les plus grands importateurs de Toronto ? R. Actuellement, c'est Rogers ; autrefois, c'était Burns.

Q. Et les autres ? R. Bailey en est un.

Par M. Casgrain :

Q. D'autres que vous ont-ils payé l'amende ? R. Burns et quelques autres, je crois. J'allais peu souvent aux réunions, et ce que je sais, je ne l'ai appris que par ce que j'ai entendu dire.

Q. Y a-t-il d'autres marchands à Toronto qui ont été exclus du commerce et se trouvent dans la même position que vous ? R. Je n'en connais pas, excepté peut-être de très petits marchands. Un certain nombre ont été rayés parce qu'ils n'appartenaient pas à l'association. Ils étaient obligés de payer \$100 à la Chambre de Commerce et à peu près \$30 à l'association du charbon pour devenir membre ; et quelques-uns n'étaient pas en état de payer cette somme.

Par M. Guillet :

Q. Le balottage est exigé pour l'admission, et l'on écarte les petits marchands ?
R. Non ; il y a plusieurs de ces petits marchands qui sont membres.

Q. On n'a aucune objection à les admettre ? R. Il ne me paraît pas y en avoir.

Par M. Casgrain :

Q. La pression qui existe au sujet du commerce de charbon s'exerce-t-elle seulement de l'autre côté de la frontière ou a-t-elle action de ce côté-ci ? R. Elle s'exerce des deux côtés.

Q. Les propriétaires des mines et les marchands de Toronto paraissent donc former une coalition commerciale ? R. Oui.

Par M. Landry :

Q. Vous nous avez dit que ce sont les Américains qui ont été les premiers organisateurs de cette association ? R. Je crois que c'est M. Rogers qui les a introduits à Toronto. Il est américain lui-même.

Par M. Casgrain :

Q. Pouvez-vous indiquer quelque moyen de mettre un terme à cette pression étrangère ? R. Les compagnies américaines sont si puissantes que je n'en vois pas.

Par M. Fisher :

Q. Croyez-vous que cette coalition a été de quelqu'avantage pour les marchands de Toronto, en ce qu'elle a favorisé le maintien des prix de vente ? R. C'est possible, puisqu'ils peuvent demander le prix qu'ils veulent pour 5,000 tonnes de charbon, par exemple, et l'obtenir, parce qu'on ne peut pas s'en procurer ailleurs.

Q. Pourquoi les Américains ont-ils accédé aux représentations qui leur ont été faites à Toronto ? R. C'était, je crois, pour se débarrasser des petits importateurs.

Q. En quoi cela pouvait-il intéresser les Américains ? R. Cela faisait l'affaire de gens comme M. Rogers.

Q. Mais il n'était pas question de M. Rogers. Quelle objection les compagnies pouvaient-elles avoir contre vous ? R. Je crois qu'il est plus facile pour elles de tenir leurs prix quand elles n'ont affaire qu'à deux ou trois importateurs que si elles vendaient à dix.

Par le Président :

Q. Elles préfèrent vendre 10,000 tonnes de charbon à un seul homme que les partager entre dix ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Vous croyez donc que M. Rogers fait partie du cercle américain, comme il fait partie de celui de Toronto? R. Oui. Je crois que la récente coalition, pas l'ancienne, a été principalement organisée par MM. Rogers et Bailey.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Pour quelle raison pensez-vous de la sorte? R. La chose a été dite à la Bourse et ailleurs. J'ai moi-même entendu M. Rogers dire qu'il avait trouvé le moyen de lier tous les marchands.

Par M. Fisher :

Q. A-t-il dit qu'il faisaient partie de l'association américaine. R. Je ne le lui a pas entendu dire. Seulement il a dit qu'il avait organisé quelque chose de légal, et que les amendes pourraient être recouvrées en loi.

Q. Savez-vous si M. Rogers a des intérêts dans le commerce de charbon aux Etats-Unis? R. Je lui ai entendu dire qu'il en avait.

Par le Président :

Q. Il a dit aussi qu'il avait arrangé les choses de façon à faire payer les amendes? R. Oui. Auparavant, les amendes imposées se payaient volontairement. mais en cas de refus, il n'y avait pas de recours légal; plusieurs les payaient pour s'éviter des désagréments.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. N'y avait-il pas, de temps à autre, un partage des profits entre les membres de l'association? R. Oui, ils vendaient tous les contrats, ce qui produisait un gros revenu; mais cela ne s'est pratiqué que par la dernière organisation.

Q. Vous n'avez jamais eu la chance d'entrer dans le partage? R. Ils me doivent \$300 ou \$400 à ce sujet, mais je n'ai jamais pu les retirer.

Q. Ou les a peut-être placées à votre crédit pour répondre de vos amendes? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Y avait-il un serment à prêter dans l'ancienne organisation? R. Non, c'est dans la nouvelle que la chose existe.

Par M. Gillmor :

Q. Croyez-vous que cette coalition a eu pour résultat de faire payer le charbon plus cher par les consommateurs? R. Oui, je le crois.

Par le Président :

Q. Êtes-vous en faveur de la pleine liberté du commerce quant à ce qui concerne le charbon, de tel sorte qu'il soit loisible à chacun de faire les arrangements qui lui conviennent avec les producteurs et de conduire ses affaires comme bon lui semble? R. C'est précisément ce que je désirerais pour tous les genres de commerce.

Q. C'est parce qu'on ne vous a pas laissé cette liberté d'action, que vous avez eu toutes ces difficultés avec la coalition? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. L'action de la coalition s'étend-elle au charbon bitumineux en usage pour les engins? R. Je crois que oui, du moins cette année.

Q. Connaissez-vous les arrangements qui existent du côté américain à ce sujet et savez-vous s'il y a une organisation concernant les charbons bitumineux? R. Je crois qu'il en existe une depuis un an ou deux.

Q. S'est-il fait quelques transactions qui vous l'indiquent? R. La hausse du prix me paraît être le résultat d'une organisation de ce genre.

Q. En est-il de même au sujet des charbons mous? R. Oui, les mêmes difficultés existent.

Q. La mine dans laquelle M. Rogers est intéressé produit-elle du charbon mou ou du charbon dur? R. Du charbon dur, mais je crois qu'il exploite aussi une mine de charbon mou, du moins on me l'a dit.

WILLIAM BELL est assermenté.

Par le Président :

Q. Donnez votre nom, votre adresse et votre occupation ? R. William Bell, marchand d'immeubles et de charbon, 159 rue Dundas, Toronto.

Q. Combien de classes avez-vous dans votre association ? R. Deux classes : celle des petits et celle des grands marchands.

Q. Quels sont les importateurs ? R. Les grands marchands.

Q. Qui dirige les affaires de l'association ? R. C'est le comité exécutif composé de 9 membres.

Q. Dites-nous comment ce comité est organisé ? R. Il se compose de 5 grands marchands et de 4 petits. L'ancienne constitution en donnait 7, mais les petits marchands ne se trouvaient pas assez représentés et la proportion a été changée. Ils n'étaient que deux contre cinq ; actuellement ils sont 4 contre 5, ne laissant qu'une voix de majorité aux grands marchands.

Par M. Fisher :

Q. Êtes-vous compté parmi les petits marchands ? R. Oui, bien que j'aie importé l'année dernière.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous êtes tous importateurs ? R. Non, pas tous.

Par le Président :

Q. Avez-vous éprouvé quelques difficultés au sujet de vos importations ? R. J'ai importé cette année pour la première fois et je n'ai pas réussi, mais c'est à raison d'obstacles survenus sur les voies ferrées de l'autre côté de la frontière.

Q. Avez-vous remarqué que les importateurs cherchaient à éloigner les autres marchands ? R. Je ne puis l'affirmer, bien que, naturellement, ils ne doivent pas voir d'un bon œil les petits marchands tenter d'importer. Il n'y a pas de doute qu'ils préfèrent leur vendre eux-mêmes.

Q. A quelles conditions vendent-ils aux petits marchands ? R. Ils leur accordent quelques fois 50 centins. En 1886 ils donnaient \$1.00, mais il y eut une réduction de 25 centins en 1887, laissant 75 centins aux petits marchands.

Q. Ils vous obligent de vendre à leurs prix ? R. L'association est organisée de telle façon qu'il est impossible de se procurer le charbon à moins d'en faire partie.

Q. C'est l'association qui fixe les prix de vente ? R. Oui.

Q. Et ce sont les importateurs qui forment la majorité du comité exécutif ? R. Oui.

Q. Cela revient à dire qu'ils sont maîtres des prix ? R. Oui.

Q. Et qu'ils ont le contrôle absolu du commerce ? R. Oui. Les petits marchands n'ont guère d'intérêt à la hausse des prix puisqu'en tous cas, ils ne retirent que 75 centins par tonne et que c'est là tout leur bénéfice.

Par M. Fisher :

Q. Le petit marchand prend son charbon chez le grand marchand et le revend ensuite ? R. Oui, il le prend dans les entrepôts ou à la gare.

Par le Président :

Q. Si c'est dans les entrepôts de charbon, le grand marchand économise le charroyage dans sa propre cour ? R. Oui.

Q. Il ne vous fait aucun remise sur ce bénéfice ? R. Non.

Q. Combien coûte la livraison, quand vous achetez des grands marchands ? R. Nous prenons quelque fois le charbon dans les entrepôts quand il est passé au crible, si nous l'achetons aux wagons nous avons à le transporter dans nos cours pour le cribler. Le coût moyen de la livraison est de 50 centins, quelquefois il ne dépasse pas 30 à 40 centins quand les cours sont dans le centre de la ville.

Par M. Fisher :

Q. Cela modifie votre profit de 25 centins ? R. Oui.

Q. Quels sont vos profits quand vous importez vous-mêmes, ou plutôt quels sont vos prix d'achat ? R. J'achetais ordinairement à la fin de juillet et en août. Je payais à Buffalo environ \$3.84. Nous évaluons le fret à 60 centins, le charroyage à 40, le passage au crible à 15, la diminution et les pertes à 15, montant total \$5.14.

Q. A quel prix vendiez-vous ? R. A \$6 en majeure partie.

Q. Cela donne un profit de 86 centins contre celui de 25 centins que vous faites quand vous achetez des importateurs ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vous parlez du charbon qui vient par chemin de fer ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Cela comprend-il la distribution à vos clients ? R. Non, c'est le coût du charbon pris à la gare ; nous avons ensuite à le transporter dans nos cours.

Q. Cela vous coûte 40 centins ? R. Oui, à peu près.

Par M. McKay :

Q. M. Rogers nous a dit que le charroyage dans sa cour lui revenait à 10 centins ? R. Peut-être l'amène-t-il directement chez lui. Le coût est moindre par la navigation, et au commencement de l'année, les transports sont bon marché.

Par le Président :

Q. D'après M. Bell les achats de charbon sur contrat et pris dans les cours, se sont faits à \$1.95, en particulier chez M. Rogers ? R. C'est exact.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Nous devons, je crois, continuer l'examen du témoin et lui demander de nous faire connaître les prix jusqu'au mois de janvier ? R. Je dois d'abord vous dire que quand nous avons acheté de Chisholm et Parish, nous nous étions mis trois en commun pour prendre un lot de 10,000 tonnes et obtenir la réduction accordée sur les gros achats. On commença à nous expédier le charbon, mais arrivé au temps de l'Exposition, l'envoi fut arrêté. C'est alors que j'ai dû m'adresser à d'autres marchands pour remplir les obligations contractées avec mes clients et que je tenais à honneur de remplir. J'en ai acheté de M. Rogers. C'est vers novembre ou décembre que j'ai commencé, je crois.

Q. Quand avez-vous commencé à importer de nouveau ? R. Tout dernièrement, il y a à peine un mois.

Q. Ne pouvez-vous pas nous donner les derniers prix de Chisholm et Parish ? R. Ils paraurent d'abord revenir sur leur marché, quand ils virent qu'ils ne pouvaient plus nous approvisionner, puis ils nous promirent un certain nombre de wagons aux anciens prix. Nous eûmes un surplus de fret à payer là-dessus, mais nous ne jugeâmes pas à propos de recourir à la loi pour les forcer à nous rembourser parce que cette démarche nous eût probablement coûté davantage.

Q. Quel était ce surplus de fret ? R. Environ 10 centins par tonne.

Q. Quelle est la dernière quote de Chisholm et Parish que vous pouvez nous donner ? R. Je n'en ai pas de récentes.

Q. Vous avez néanmoins disposé de ce contrat de 10,000 tonnes ? R. Oui. Ce que nous n'avons pu acheter des importateurs nous l'avons eu des autres marchands. Je voulais faire honneur à mes engagements, même à perte. Nous avons fait venir une certaine quantité de charbon par bateau, mais les taux de transport étaient très élevés et nous eûmes beaucoup de difficultés de toutes sortes.

Q. En quel temps avez-vous fait faire votre transport par eau ? R. En novembre, je crois. C'était la première fois que je tentais la chose, j'avais toujours trouvé que le déchargement prenait trop de temps.

Q. Vous ne pouvez donc nous donner que les prix des autres marchands ? R. Oui.

Q. Quel est actuellement le président de l'association concernant le charbon ? R. M. Whitesides.

Q. Est-ce un importateur ? R. Non, un marchand de détail.

Q. Est-ce généralement un marchand de détail qui est président ? R. Oui, depuis deux ans.

Q. Sont-ce les importateurs qui en décident de la sorte ? R. Je le pense, car s'ils voulaient élire l'un d'entre eux, rien ne les empêche de le faire.

Par le Président :

Q. Qui a convoqué cette assemblée ? R. Le président de l'Exécutif ; c'était une assemblée mensuelle.

Q. L'assemblée régulière ? R. Oui.

Q. Ce n'était pas une assemblée du comité exécutif ? R. Non.

Q. Quels sont les membres actuels de ce comité exécutif ? R. Au meilleur de ma connaissance, il se compose de MM. Whitesides, Rogers, Gibson et Bailey. Je ne puis dire si M. Keith n'en est pas aussi, j'ai oublié les noms de quelques marchands.

Q. M. Gibson ne représente-t-il pas la compagnie Conger ? R. Oui. Quant à MM. Bailey et Rogers je suis certain qu'ils sont du comité exécutif, mais je ne saurais affirmer que M. Keith en est. Je ne suis plus membre de ce comité.

Q. Quelle est votre opinion au sujet de cette coalition du charbon ? Préféreriez-vous une association commerciale d'une autre nature ? R. En qualité de marchand de charbon, je pense qu'une organisation quelconque est utile, mais avec des règlements moins rigoureux que ceux qui existent.

Q. Approuvez-vous l'organisation actuelle telle que rattachée à la chambre de commerce ? R. La seule chose que je désapprouve, c'est le serment.

Q. Qui a eu l'idée d'imposer ce serment à tous les membres de l'association ? R. Ce sont, je crois les membres du comité exécutif, les importateurs.

Q. Étiez-vous membre de ce comité quand la chose a été décidée ? R. Oui.

Q. Vous y êtes-vous opposé ? R. Non, je n'ai pas pris de part active à la discussion.

Q. Vous ne l'approuvez pas maintenant ? R. Non, bien que j'aie été obligé de faire comme les autres.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle est la nature de cet engagement, est-ce une affirmation solennelle ou un affidavit ? R. C'est une déclaration statutaire.

Q. Ce n'est pas absolument un serment ? R. Je l'ai regardé comme tel.

Q. C'est donc en réalité un serment ? R. Oui, c'est ainsi que je l'ai considéré.

Q. En prêtant cet affidavit, vous signez la déclaration ? R. Le secrétaire de l'exécutif passe à nos bureaux et nous fait signer.

Q. Est-ce devant un magistrat que l'affirmation est donnée ? R. Non, c'est devant un commissaire. On s'assure, je crois, des services d'un officier public qui fait le tour des bureaux, mais je ne sais pas qui il est.

Q. Et c'est le ministère de cet officier qui donne l'effet légal à la déclaration ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. Vous dites que le serment est à peu près la seule objection que vous ayez contre l'association ? R. Oui, j'y suis très opposé.

Q. Sans cela vous trouveriez la chose avantageuse ? R. Oui, en ma qualité de marchand de charbon.

Q. S'il n'y a que cela, pourquoi refusez-vous d'accepter les règlements constitutifs de la combinaison ? R. Tout le monde n'aime pas à être lié dans ses actes. Ces messieurs veulent imposer leur volonté comme ils l'entendent, et cela ne me convient pas.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il paraît que le serment ne retient pas tout le monde ? R. Il y a certainement eu beaucoup de difficulté à ce sujet, et c'est pour cette raison qu'on en a fait une obligation stricte ; autrement le plus grand nombre ne tenaient aucun compte des règlements.

Par M. Fisher :

Q. Pourquoi êtes-vous en faveur de l'existence d'une organisation ? R. Avant que je ne fusse dans le commerce,—il y eut beaucoup de discussion à ce sujet—un certain nombre de marchands gâtaient les prix sur une si grande échelle, que deux ou trois personnes furent complètement ruinées, une entr'autres. On a rapporté de plus que ces marchands, je ne sais si c'est la vérité, allaient tous les deux ou trois ans aux États-Unis—où ils obtenaient des propriétaires de mines une composition avantageuse, puis revenaient ici recommencer commerce à neuf. Les marchands honnêtes ne pouvaient en aucune façon résister à la concurrence faite dans de pareilles conditions.

Par le Président :

Q. Vous considérez que l'association d'hommes intéressés dans le même commerce est une chose bonne et légitime ; mais croyez-vous au serment exigé pour le maintien de prix uniformes ; croyez-vous à son efficacité ? R. Non, je ne crois pas aux serments d'affaires.

Par M. Fisher :

Q. Croyez-vous au maintien des prix ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Supposez qu'une pauvre femme vienne acheter du charbon et que vous désiriez lui vendre meilleur marché, même au-dessous du prix coûtant, comment pourriez-vous le faire et ne pas violer l'obligation de maintenir les prix ? R. La chose est très facile tirez de l'argent de votre propre gousset, donnez-le lui et laissez-la ensuite acheter. Voici ce que je ferais pour ne pas violer le serment.

Par M. Fisher :

Q. L'association a-t-elle d'autre but que celui de maintenir les prix et d'empêcher les ventes au rabais ? R. Non, je ne crois pas.

Q. Connaissez-vous les rapports qui existent entre cette association et celle des marchands américains ? R. Non, mais ce qu'il y a de certain, c'est que les Américains ne vous vendraient pas à moins qu'ils ne sachent que vous appartenez à la coalition.

Q. Quel avantage y trouvent-ils ? R. C'est, je suppose, pour se protéger comme je l'ai dit tout à l'heure, c'est-à-dire pour empêcher les gens d'aller, d'une année à l'autre, leur demander des compositions. Je ne vois pas d'autre but.

Q. Exigent-ils d'autres conditions que celle de maintenir les prix de détail ? R. Ils réclament le maintien des prix quels qu'ils soient ; ils n'ignorent pas sans doute que c'est le comité exécutif qui les fixe, mais ce à quoi ils tiennent, c'est que nous nous y conformions.

Q. C'est là tout ce qu'on vous demande ? R. Oui.

Q. Vous êtes laissés libres de faire ce qui vous plaît en dehors de ce point ? R. Oui, je ne connais aucun règlement portant sur d'autres sujets.

Q. Y a-t-il eu une convention entre eux et vous ? R. Non, il n'y a eu qu'une entente verbale ; il en eut été autrement sans doute, si je n'eusse pas été dans le temps membre du comité exécutif.

Q. Ce n'est pas cela que je vous demande. Y a-t-il entre votre association et la leur quelques conventions autres que celle qui a rapport au maintien des prix ? R. Non, pas que je sache.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Votre association communique-t-elle à la compagnie américaine de charbon anthracite, une liste des noms de ses membres qui sont en règle et auxquels elle peut vendre ? R. Oui.

Q. Et les marchands de charbon américains ont pour règle de ne vendre qu'à ces gens-là seulement ? R. Oui, c'est le cas, monsieur.

Q. Dans le cas où un marchand est rayé de votre liste, il s'en suit que, de ce moment, ils refusent de lui vendre et qu'en même temps, il ne peut se procurer de charbon ailleurs, hors de leur connaissance ? R. Oui, et s'il y a une infraction commise par quelque membre, notre secrétaire est autorisé à en informer le bureau américain.

Q. Appartenez-vous à l'organisation avant qu'elle fut réunie à la Chambre de Commerce ? Savez-vous si elle a pris naissance de ce côté-ci ou de l'autre côté de la frontière ? R. Nous étions formés en organisation avant notre réunion à la Chambre de Commerce, mais nous n'avions aucun rapport avec cette Chambre.

Q. En la reliant à la Chambre de Commerce, le but était de la rendre plus solide ? R. Oui ; MM. Rogers et Cie et les autres importateurs nous conseillèrent la chose et leur opinion fut acceptée.

Q. L'Association Américaine de charbon anthracite a-t-elle une action directe ou indirecte sur votre institution ? R. Je ne saurais le dire.

Q. Vous ne le savez pas ? R. Non. Vous comprenez, il y a un cercle privilégié même dans l'association, et comme je n'étais qu'un petit marchand, il y a beaucoup d'informations qui parvenaient aux importateurs mais que je n'avais pas.

Q. C'étaient les grands expéditeurs qui géraient les opérations ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Votre organisation possède un conseil exécutif dont la majorité est formée par les importateurs ; savez-vous si le cercle privilégié dont vous avez parlé et qui se compose de ces derniers, contrôle les affaires largement, en dehors de votre organisation locale ? R. Je crois que ce sont les importateurs qui ont arrangé les choses aux Etats-Unis de façon à forcer l'établissement de la coalition ; je n'en ai pas de preuve, mais c'est l'opinion générale.

Par M. Fisher :

Q. Vous ne connaissez rien personnellement du petit cercle que vous soupçonnez exister au sein de votre association ? R. Non, nous n'avons que des soupçons.

Q. Des soupçons seulement ? R. Le fait est que j'ai été nommé membre du comité exécutif pour surveiller nos intérêts, ceux des petits marchands, parce que nous croyions n'être pas traités justement au sujet des prix et de certaines autres affaires.

Par le Président :

Q. Les importateurs décidaient tout ce qu'ils voulaient ? R. Ils avaient la majorité et nous devions passer par leur décision.

Par M. Fisher :

Q. Cela ne prouve pas qu'ils formaient un cercle particulier indépendant de l'organisation ? R. Nous croyions généralement qu'ils avaient des réunions privées, car tout paraissait fixé d'avance quand ils apparaissaient aux assemblées.

Par le Président :

Q. Vous le supposiez ? R. Le fait est que tout était si bien réglé d'avance qu'il ne pouvait guère en être autrement ; sur toutes questions, nous étions toujours renversés par leur majorité d'une voix. Quant à la question des prix, nous ne pouvions absolument rien faire ; les hausses s'imposaient d'elles-mêmes parce qu'il nous était impossible d'acheter à meilleur marché de n'importe quel importateur, et que les profits qui en revenaient ne profitaient qu'aux grands marchands seuls.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ceci concerne ceux qui n'importaient pas pour eux-mêmes ? R. Oui. En premier lieu, on ne nous accordait que 75 centins par tonne, et nous avons demandé une piastre.

Q. Vous l'avez obtenu pendant un certain temps ? R. Oui. C'était il y a deux ans, et nous croyions qu'ils n'avaient pas le droit de revenir sur cette décision.

Q. Pourtant on a remis la chose à 75 centins depuis ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Cela a causé beaucoup de mécontentement ? R. Oui, les petits marchands ont trouvé qu'on les traitait avec injustice.

Q. Payez-vous le même prix, soit que vous preniez le charbon aux wagons ou que vous le preniez criblé dans les cours ? R. Oui. Une année je l'ai pris aux wagons, mais quand j'ai compris l'affaire ; je ne l'ai plus acheté que criblé et pris dans les cours.

Q. Supposant que vous le preniez aux wagons, quelle allowance vous font les importateurs ? R. 75 centins, à moins d'arrangements particuliers.

Q. C'est toujours la même ? R. Oui, 75 centins par tonne ; quant à moi j'avais une convention spéciale.

Q. L'année dernière ? R. Oui.

Q. Comment ont-ils pu faire la chose, la constitution s'y oppose ? R. Ils l'ont faite légitimement.

Q. Quand avez-vous acheté de Rogers à \$4.95 ? R. Vers la fin de novembre.

Q. C'était en vertu d'un marché ? R. Oui.

Q. Une fois le marché exécuté, combien avez-vous payé ? R. Il a haussé le prix à \$6.00.

Q. Il vous a demandé \$1.05 de plus ? R. Oui et j'ai dû payer tout près de \$300 de plus que je ne comptais.

Q. C'est après cela que vous avez acheté de Rae et Compagnie à \$5.45 ? R. Oui.

Q. En quel temps était-ce ? R. J'ai commencé à recevoir mon charbon de Rogers vers la fin de novembre ; c'était à la fin d'octobre que j'avais pris des arrangements avec lui pour 1,000 tonnes. J'ai continué en décembre aux mêmes prix, bien que j'eusse déjà dépassé le chiffre du contrat ; mais en janvier j'ai constaté, en recevant mes factures, que le prix avait été porté de \$4.95 à \$6.00, alors que j'étais sous l'impression qu'il devait rester le même.

Q. C'était une hausse de \$1.05 ? R. Oui ; et j'ai dû prendre le charbon dans sa cour de l'est, ce qui a porté le coût total de la tonne à \$6.65.

Q. A quoi attribuez-vous cela ? R. Je suis porté à croire que la question des élections a été pour quelque chose dans l'affaire. En tous cas, Rogers m'a extorqué \$300 que je ne devais pas lui payer. Il a continué à me vendre à l'ancien prix convenu tout le charbon que j'ai acheté en décembre, en sus de mon contrat, et j'étais sous l'impression qu'il n'y avait pas de hausse, quand, arrivé à la fin de janvier, il m'a chargé \$6.00 pour le charbon que j'avais pris pendant ce mois.

Q. Vous n'avez pas payé plus cher en décembre qu'en octobre ? R. En décembre, j'ai pris 30 ou 40 tonnes de plus que mon contrat, et j'ai payé ; c'est pour le mois de janvier qu'il m'a demandé \$6 au lieu \$4.95.

Q. C'était une hausse de une piastre et cinq centins ? R. Oui. C'est un des cas où les importateurs tirent avantage de leur position contre les petits marchands.

Par M. Bain :

Q. Les règlements de votre association ne défendent-elle pas les actes de ce genre ? R. Je crois que depuis quelque temps notre organisation n'est rien autre chose qu'une désorganisation.

Q. Y a-t-il apparence que l'institution soit dissoute de nouveau ? R. Je ne saurais le dire, bien qu'il y ait beaucoup de mécontentement.

Q. Vous n'avez pas acheté des Américains en 1886 ? R. Je crois que les prix étaient les mêmes.

Par M. McKay :

Q. Vous dites que les prix de ventes étaient en 1887 les mêmes qu'en 1886 ? R. Oui, peut-être un peu plus élevés.

Par le Président :

Q. Était-ce au commencement de la saison qu'ils étaient plus élevés ? R. Oui, je crois ; autant que je me rappelle, la hausse sur l'année précédente a existé toute l'année.

Par M. Macdougall :

Q. Le prix de \$3.84 à Buffalo était-il pour la petite tonne ou pour la grosse ? R. Pour la tonne de 2,000 lbs.

C. C. RAY est assermenté.

Par le Président :

Q. Où est votre résidence ? R. A Ottawa.

Q. Quelle est votre occupation ? R. Marchand de charbon, à Ottawa et à Toronto.

Q. Depuis quand faites-vous le commerce de charbon à Ottawa ? R. Depuis quatre ans.

Q. Et à Toronto ? R. C'est la première année.

Q. De qui achetez-vous votre charbon ? R. Des compagnies américaines.

Q. Les agents sont les mêmes à Toronto comme à Ottawa ? R. Nous achetons toujours notre approvisionnement complet d'une seule maison.

Q. Quel est son nom ? R. Compagnie du chemin de fer Delaware, Lackawanna Western.

Q. Cette compagnie s'occupe-t-elle de l'exploitation des mines et du transport tout à la fois ? R. Je ne puis le dire, tout ce que je sais, c'est que nous achetons d'elle par l'entremise de ses agents.

- Q. Quels sont ses agents ? R. Il y en a trois ou quatre.
- Q. Où demeurent-ils ? R. A New-York, Syracuse, Utica, Oswego et Buffalo.
- Q. Les prix demandés par ces agents sont-ils les mêmes, pour un jour donné ? R. Cela dépend de l'endroit où vous achetez ; les prix varient suivant que les lieux sont plus ou moins rapprochés des centres de production.
- Q. La compagnie vous livre-t-elle le charbon directement à Ottawa ? R. Quelques fois, nous l'achetons livrable ici, d'autre fois nous l'achetons aux ports d'expédition sur les lacs.
- Q. A quels ports ? R. A Oswego ; j'allais dire aussi à Prescott, mais je crois que non.
- Q. Quand vous vous chargez du transport, importez-vous complètement par voie de navigation ? R. Non.
- Q. Par chemins de fer alors ? R. Par la voie la plus avantageuse pour nous ; cela dépend des saisons et il arrive aussi quelques fois que la compagnie peut expédier d'un endroit tandis qu'elle est dans l'impossibilité de le faire d'un autre.
- Q. Par quelle voie avez-vous importé à Ottawa la plus grande partie de votre charbon, l'année dernière ? R. Par chemin de fer pendant la dernière saison.
- Q. Et à Toronto ? R. Par eau, du moins la plus grande partie.
- Q. Pouvez-vous nous dire combien vous avez vendu de tonnes de charbon à Toronto pendant la saison ? R. Je ne puis le dire ; je demeure ici et c'est mon associé qui est à Toronto ; néanmoins je crois que c'est 10,000 à 15,000 tonnes.
- Par M. Bain (Wentworth) :*
- Q. Est-ce du charbon dur ou autre ? R. C'est du charbon dur ; un peu plus de 10,000 tonnes, je crois.
- Par le Président :*
- Q. Êtes-vous membre de la Compagnie de voiturage d'Ottawa ? R. Oui.
- Q. Quels en ont été les organisateurs ? R. Les membres actuels.
- Q. Qui sont-ils ? R. Vous avez ici toutes les imformations à ce sujet dans le registre des délibérations.
- Par M. Bain (Wentworth) :*
- Q. Il serait trop long de consulter ces documents ? R. Vous avez entendu le secrétaire et vous avez de plus tous les livres de la compagnie.
- Q. Dites-nous quels sont les membres de cette compagnie ? R. Je ne sais si je dois répondre à cette question.
- Par le Président :*
- Q. Quel est le nombre des membres ? R. Suis-je obligé de répondre à ces questions ? Si tel est le cas, je veux bien le faire.
- Q. La question que je vous fais est régulière. Quel est le nombre des membres de l'association ? R. Je ne puis vous le dire sans voir la liste des actionnaires.
- Q. Quant l'association a été organisée, étiez-vous un des actionnaires ? R. Non.
- Q. Avez-vous été au nombre des organisateurs ? R. Oui, je me suis occupé de la chose.
- Q. Mais votre nom ne figure pas parmi ceux des actionnaires ? R. Une nouvelle compagnie a été organisée.
- Q. Alors quelle part avez-vous prise dans cette nouvelle compagnie ? R. La même part que les autres, j'ai contribué à sa formation.
- Q. Vous n'en étiez pas membre vous-même ? R. Pas dans le temps.
- Q. Comment cela ? R. Parce que je ne l'étais pas.
- Q. D'autres personnes sont entrées dans la compagnie, tandis que vous êtes resté en dehors ? R. Nous avons laissé la chose entre les mains de notre avocat.
- Par M. Bain (Wentworth) :*
- Q. Êtes-vous un des membres actifs de l'association ou un simple associé ? R. Je suis un des membres actifs.
- Q. Qui est le président de la compagnie ? R. M. Butterworth.
- Q. Votre secrétaire est M. Larmonth ? R. Oui.
- Q. Quels sont les autres officiers du bureau de direction ? R. M. McCullough et moi.

Q. Combien y a-t-il de membres dans la direction ? R. Six, je crois.

Q. Qui sont-ils ? R. Je ne puis le dire sans voir les livres, il peut y avoir eu des mutations dans les actions.

Q. Quant à ce qui regarde les membres du bureau de direction ? R. Tous les membres de la compagnie font partie du bureau de direction.

Q. Tous sont directeurs ? R. Oui ; si je me rappelle bien, on n'a pas nommé de comité exécutif.

Q. Vous faites partie de la direction ? R. Oui.

Q. Vous devez alors en connaître les membres ? R. Ils peuvent avoir été changés. Si un des actionnaires fait cession de ses biens, il ne peut plus faire partie de la direction. J'ai dit que M. McCullough et moi, étions les principaux directeurs.

Q. Avez-vous rencontré des figures nouvelles aux dernières réunions ? R. Je n'ai pas assisté à une assemblée régulière depuis longtemps.

Q. Vous ne vous réunissez pas souvent ? R. Non.

Q. Avez-vous un associé dans votre commerce ? R. Oui.

Q. Quel est son nom ? R. Cowan.

Q. Ici, avez-vous aussi un associé ? R. Oui le même.

Q. Est-il actionnaire de la compagnie ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Le nom de la maison est Cowan et Ray ? R. C. C. Ray et Compagnie.

Q. Vous avez votre montant d'actions et lui a le sien séparément ? R. Oui.

Q. Cowan fait partie de votre maison d'Ottawa ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Vous avez, n'est-ce pas, 24 ou 25 parts ? R. Je ne puis réellement vous en dire le nombre.

Q. Pouvez vous nous dire combien Cowan et Ray en ont l'un et l'autre ? R. Je ne me rappelle pas le nombre.

Par le Président :

Q. Vous ne paraissez pas connaître grand'chose au sujet de la compagnie ? R. Au contraire. Je ne me rappelle pas le nombre d'actions ; quant au montant, je puis vous le dire.

Q. Quel moi tant d'actions possédez-vous alors ? R. \$5,000.

Par M. Boyle :

Q. Vous rappelez-vous quel est le capital entier de la compagnie ? R. \$15,000.

Q. Tout payé ? R. Oui.

Q. Le secrétaire nous a donné des informations à ce sujet ? R. Je veux dire que je crois que tout est payé ?

Q. Par argent ou par autres valeurs ? R. Par argent, si je me rappelle bien.

Par le Président :

Q. Avez-vous prêté de l'argent à la compagnie ? R. Oui.

Q. Combien ? R. Je ne puis le dire. Nous lui avons fait des prêts et nous avons emprunté pour elle, pour la mettre en état de gérer ses affaires, et cela quelques fois jusqu'à concurrence de très forts montants.

Q. La compagnie emprunte-t-elle sur sa propre responsabilité ? R. Nous endossons. Tous les membres se portent endosseurs, en sorte qu'en réalité ce sont eux qui lui fournissent les fonds dont elle a besoin pour son commerce.

Q. Lui avez-vous fait des prêts autrement qu'en endossant ses billets ? R. Oui.

Q. De quelle manière ? R. En lui fournissant de l'argent.

Q. Quelle somme ? R. Je ne puis le dire exactement ; nous lui prêtons de temps à autre tout ce dont nous pouvions disposer.

Q. D'autres membres de la compagnie lui ont-ils fait des prêts d'argent ? R. Oui, vous pouvez le voir dans les livres de M. Larmonth.

Q. Le capital de la compagnie est de \$15,000 ? R. C'est le capital nominal affecté au voiturage. C'est purement et simplement ce qui répond au charroyage du charbon.

Q. C'est à dire que la compagnie transige toutes les affaires qui concernent le charbon. Vous lui remettez vos factures, qu'en fait-elle ? R. Vous les avez ici.

Q. Je vous demande ceci : quand vous achetez du charbon, que faites-vous de vos factures ? R. Je les garde.

Q. Ne les remettez-vous pas à la compagnie ? R. C'est le charbon que je transmets à la compagnie en même temps qu'un duplicata de la facture.

Q. Qui paie le montant de cette facture ? R. Nous le payons et la compagnie nous rembourse.

Q. Cela diffère de ce que nous a dit votre secrétaire dans son témoignage ? R. Il s'est trompé.

Q. Comment agissez-vous à l'égard de ceux qui ne font pas partie de votre compagnie ? R. Ils paient leurs propres comptes et la compagnie les rembourse pour le charbon qu'ils ont importé.

Q. Thompson nous a dit qu'il remettait ses factures à la compagnie et que c'était elle qui les payait ? R. Elle lui paie à lui-même les factures qu'il lui donne, mais elle ne paie pas les compagnies desquelles il achète.

Q. Alors la compagnie vous rembourse votre argent ; elle prend votre charbon aux gares, en fait la livraison et vous paie sa valeur ? R. C'est ce qu'elle fait.

Q. Est-ce vous qui payez vos fournisseurs ? R. Oui. La compagnie n'assume pas la responsabilité de payer le charbon de ceux qui achètent.

Q. Elle vous le paie à vous-mêmes ? R. Et à ceux de qui elle achète.

Q. Vous lui transportez votre charbon et elle vous en donne la valeur ? R. Oui.

Q. Cela se pratique ainsi à l'égard de tous les membres ? R. Oui.

Q. Vous faites partie d'une institution légalement constituée, vous êtes un des membres du bureau de direction et vous ne connaissez pas vos collègues ? R. Tous les membres font partie du bureau de direction.

Q. En vertu de la charte ? R. Je crois que oui.

Q. "Assemblée des directeurs de la Compagnie de Voiturage d'Ottawa tenue au bureau du secrétaire de la compagnie. Président, D. Murphy ; C. C. Ray, G. W. McCullough, J. G. Butterworth, directeurs." Aujourd'hui qui est président ? R. M. Butterworth.

Q. C'est lui qui a succédé à M. Murphy ? R. Oui.

Q. M. Murphy est-il membre du bureau de directeurs ? R. Non, il ne fait plus partie de la compagnie.

Q. En aucune façon ? R. Non.

Par M. Boyle :

Q. Quand la compagnie a été formée, votre maison de commerce possédait-elle des propriétés ? R. Oui, pour les besoins de son commerce.

Q. Des chevaux, des voitures et autre matériel pour la distribution du charbon ? R. Oui.

Q. Avez-vous vendu tout ce matériel à la compagnie ? R. Oui.

Q. Comment avez-vous établi sa valeur ? R. Par une estimation.

Q. Y avait-il d'autres actionnaires qui possédaient du matériel de ce genre ? R. Oui.

Q. Est-il survenu quelque difficulté au sujet du règlement de cette question ? R. Oui.

Q. N'était-ce pas pourtant un arrangement avantageux pour tous les membres de vendre ainsi à la compagnie tout leur matériel d'après estimation ? R. Pas pour tout le monde, car plusieurs prétendaient que l'évaluation était trop basse.

Q. Finalement on en vint à une entente satisfaisante ? R. Il le fallut bien. Chacun eut le privilège de vendre soit à la compagnie soit à quelqu'autre personne, comme pour les ventes ordinaires.

Q. Les membres de la compagnie ont-ils été obligés de verser un certain montant en argent en sus de leur matériel pour compléter le capital de \$15,000 ? R. Si je me rappelle bien, tout le capital a été d'abord payé en argent, puis la compagnie a ensuite acheté le matériel. Je ne puis dire s'il est resté un surplus après l'achat du matériel dont elle avait besoin.

Q. Les personnes qui ont obtenu la charte de la compagnie sont MM. Denis Murphy, Joseph Henry Salmon, John Humphrey Shaw, Williams James McKenzie,

James Black et Laing Shaw. Quelques-uns d'entre eux font-ils encore partie de la compagnie? R. Non, aucun.

Par le Président :

Q. Aucun de ces messieurs? R. Non.

Q. Ils n'ont aucun capital, aucun intérêt quelconque dans la compagnie? R. Oui, ils en ont.

Par M. Boyle :

Q. Ont-ils jamais fait quelques versements? R. Ils ont dû en faire.

Q. Pouvez-vous nous dire comment le capital-actions a été transporté aux actionnaires actuels? R. Suivant la procédure légale, je suppose, en présence du secrétaire et du procureur de la compagnie.

Par le Président :

Q. Savez-vous si ce capital a été payé? R. Oui, il a été payé complètement.

Q. Par qui? R. Par les intéressés.

Q. Ces messieurs étaient les suivants: Denis Murphy, Ottawa, expéditeur; Joseph Henry Salmon, même endroit, comptable; John Humphrey Shaw, Ottawa, marchand; William James Mackenzie, de Buckingham, marchand; James Black, de Thurso, marchand; James Laing Shaw, de Shawville, agriculteur. Ces gens avaient-ils été dans le commerce de charbon auparavant? R. Je ne sais pas qu'ils l'aient été.

Q. Au fond, il ne s'agissait donc que de former la compagnie pour la transmettre ensuite en d'autres mains? R. Après l'obtention de la charte?

Q. Oui. R. Je le pense.

Q. On s'est servi de ces noms dans ce but-là? R. Je le crois.

Q. Quand êtes-vous ensuite entré dans la compagnie? R. Aussitôt qu'elle a été formée.

Q. Je ne vois pas votre nom sur la liste des actionnaires; en êtes-vous un? R. Oui.

Q. Comment se fait-il que votre nom n'y figure pas? R. Dans le registre des propriétaires d'actions?

Q. Oui. R. Je ne crois pas qu'il existe une autre liste que celle des fondateurs.

Q. Alors, comment êtes-vous devenu actionnaire? R. J'ai acheté des parts et les ai payées.

Q. De qui les avez-vous achetées? R. Des premiers actionnaires.

Par M. Bam (Wentworth):

Q. Cette liste n'est donc pas réellement la liste des actionnaires actuels? R. Non.

Par le Président :

Q. De qui avez-vous acheté? R. Des actionnaires.

Q. Combien de parts-actions y avait-il? R. Je ne sais pas combien, mais notre maison a acheté \$5,000 d'actions.

Q. De qui avez-vous acheté ces actions? R. Des premiers actionnaires.

Q. Qui étaient ces personnes? R. Je ne puis le dire.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous un certificat de votre capital? R. Non.

Par le Président :

Q. Pas de transport? Alors, combien avez-vous payé? R. \$5,000.

Q. A qui? R. A M. Larmonth, le trésorier, pour les anciens actionnaires.

Q. Ce sont ces derniers dont je parle. Je constate ici qu'ils ont payé 10 pour cent. Leur avez-vous remboursé ces dix pour cent ou faisaient-ils simplement l'office de prête-noms? R. Je ne m'en rappelle pas; je ne sais ce que vous voulez dire par prête-noms.

Q. Est-ce de ces personnes que vous avez acheté? R. Je ne connais pas les individus de qui j'ai acheté.

Q. Vous êtes sous serment? R. Vous n'avez pas besoin de me le rappeler.

Q. Je pense que je le dois. C'est une affaire grave. Vous dites que vous avez acheté des actions et vous ne savez pas de qui? R. Voulez-vous que je viole mon

serment en vous donnant les noms de ceux qui possédaient les parts que j'ai achetées pendant que je ne les connais pas ?

Q. Par l'entremise de qui avez-vous négocié ? R. Je vous dis que la compagnie a été formée par les marchands de charbon qui en sont actuellement les actionnaires et cela par l'entremise de leur procureur. Après sa formation, le capital-actions a été transporté aux propriétaires actuels. Je ne connais pas celui qui m'a transporté ses actions.

Q. Dans quel but a-t-on pris les noms de ces gens au lieu de ceux des vrais organisateurs comme cela se fait de droit ? R. Je ne puis le dire.

Q. Vous dites que vous avez été un des organisateurs ? R. Oui, je l'ai été.

Q. Pourquoi vous êtes-vous servi de ces noms d'emprunt au lieu de mettre le vôtre ? R. Nous avons été avisés de le faire ; du moins notre procureur a dû nous donner ce conseil.

Q. Pourquoi ? R. Je n'en connais pas la raison.

Q. Avez-vous demandé le consentement de ces personnes pour les porter comme souscripteurs ? R. Nous avons dû le faire.

Q. Vous avez fourni l'argent pour payer les 10 pour cent ? R. Je ne puis le dire.

Q. N'êtes-vous pas un des organisateurs ? R. Je crois que notre maison en a fourni un tiers.

Q. Avez-vous un transport de ce tiers de capital de la part des personnes qui le possédaient ? R. Je ne le crois pas, à moins toutefois qu'elles en aient donné un à la Compagnie de Voiturage et qu'il soit entré dans les livres. Je ne puis dire qui a transporté ses parts à moi-même ou à mon associé.

Q. Le montant qui figure au crédit de ces personnes en face de leurs noms, a-t-il été payé par vous ? R. La compagnie a été organisée par les actionnaires actuels, MM. Butterworth, McCullough et moi-même, et je ne puis dire de mémoire si ce sont eux ou moi qui ont fait les premiers versements. Cela se trouve dans les livres de la compagnie.

Par M. Boyle :

Q. Voici des formules d'endossement pour emprunt d'argent et attribution de responsabilité ? R. Oui.

Q. Avec un capital de \$15,000, la compagnie n'avait donc pas encore un crédit suffisant ? R. Nous ne l'avons jamais demandé.

Q. Quoiqu'il en soit, ce capital de \$15,000 est-il actuellement en disponibilité ? R. Oui.

Q. Dans quelle institution est-il placé ? R. Dans la compagnie.

Q. Sous forme de voitures et autre matériel ; n'y a-t-il pas d'argent comptant ? R. Il y en a entre les mains du trésorier, à la banque.

Q. Combien ? R. Assez peu.

Par le Président :

Q. Voici certains procès-verbaux que je vais lire pour rafraîchir la mémoire de M. Ray. Ce sont des résolutions passées à l'assemblée du 14 juillet 1886 :—

“ M. J. L. Shaw offre sa démission comme directeur de la compagnie. Proposé par W. J. Mackenzie, appuyé par J. H. Salmon que cette démission soit acceptée et que M. J. G. Butterworth soit élu directeur de cette compagnie.—Adopté.

“ M. W. J. Mackenzie offre sa démission comme directeur de la compagnie. Proposé par J. G. Butterworth, appuyé par J. H. Salmon qu'elle soit acceptée et que M. G. W. McCullough soit élu directeur de cette compagnie.—Adopté.

“ M. J. H. Salmon offre sa démission comme directeur de la compagnie. Proposé par J. G. Butterworth, appuyé par G. W. McCullough qu'elle soit acceptée et que C. C. Ray soit élu directeur de cette compagnie.—Adopté.

“ A une assemblée tenue le 16 juillet 1886, M. Denis Murphy a offert sa démission comme président de la compagnie. M. C. C. Ray, appuyé par G. W. McCullough a proposé la résolution suivante qui a été adoptée :—Résolu que la démission de M. D. Murphy soit acceptée et que M. J. G. Butterworth soit élu président de la compagnie et C. C. Ray vice-président.”

Par le Président :

Q. Est-il en votre connaissance que votre compagnie ait cherché à empêcher quelqu'un de livrer du charbon dans la cité d'Ottawa ? R. Non.

Q. Ou à empêcher quelqu'un d'acheter du charbon dans le but de le vendre et livrer dans la cité d'Ottawa ? R. Non.

Q. Cette Compagnie de Voiturage est fondée d'une manière tout-à-fait ingénieuse. Est-ce vous qui en avez conçu le plan ? R. Je ne sache pas que je puisse répondre à cette question.

Q. Qui est-ce qui a élaboré le plan de conduite des opérations ? R. La chose a été laissée entre les mains de notre procureur pour obtenir la charte et donner à la compagnie une forme légale.

Q. La compagnie est simplement constituée en vertu du Statut d'Ontario, ce qui s'obtient très aisément, mais c'est le mode d'affaires de l'institution qui est d'une habilité très surprenante. Où avez-vous pris cette méthode d'affaires ? Est-ce peut-être aux Etats-Unis ? R. Non, monsieur, elle a été prise ici.

Q. Quel est le mode d'opération de votre compagnie ; quel genre d'affaires transige-t-elle ? R. Elle s'occupe de charroyage de charbon.

Q. Donnez-nous un peu de détails ; pour le compte de qui gère-t-elle ce genre d'affaires ? R. Pour son propre compte.

Q. Pour aucun autre individu ou aucune autre maison ? R. Je ne puis pas dire que nous faisons des affaires pour le compte de quelqu'autre maison.

Q. M. Thompson nous a dit cependant que vous en faisiez pour lui ? R. Nous achetons son charbon et exécutons ses commandes.

Q. A quel prix le lui achetez-vous ? R. Au prix qu'il lui coûte.

Q. Comment vous paye-t-il ? R. Chaque mois.

Q. Quel prix vous donne-t-il ? R. Le prix qu'il vend.

Q. Pas le prix qu'il achète ? Il achète à un certain prix, et alors que fait-il ? R. Il vend à la compagnie.

Q. Pour quelle somme ? R. Pour ce qu'il paie.

Q. S'il achète à \$6 ? R. Il vend à la compagnie à \$6.

Q. Comment peut-il vendre son charbon aux consommateurs, s'il l'a déjà vendu à la compagnie ? R. La compagnie exécute ses commandes. Il vend à la compagnie tout le charbon qu'il importe et la compagnie exécute ses commandes aux prix du détail.

Par M. Boyle.

Q. Reçoit-il une commission ? R. Il ne reçoit rien sous forme de commission, mais il a un pourcentage sur les profits de la compagnie en vertu d'une convention.

Par M. McKay :

Q. La compagnie est l'intermédiaire par lequel les profits sont distribués ? R. Nous n'avons qu'une seule convention avec M. Thompson, elle a été faite le printemps ou l'été dernier.

Q. Quelle part de profits lui avez-vous donnée ? R. Je ne pourrais le dire de mémoire. Ce qu'il vous a dit l'autre jour est exact, je crois. Je n'ai pas examiné à quel endroit des livres se trouve la convention passée avec lui.

Q. Le bureau de direction a-t-il voté une résolution à ce sujet ? R. Non ; je ne crois pas qu'il y ait eu un marché régulier de signé.

Q. Comment avez-vous pu agir sans une résolution du bureau ? R. Je n'en sais rien. Il peut y en avoir une, je n'y ai pas regardé.

Q. Quand cette entente a-t-elle eu lieu ? R. L'été dernier ou de bonne heure au printemps.

Q. Vous avez eu une assemblée le 9 mai et vous avez ajourné au 5 juillet, mais vous vous êtes réunis en dehors de cela pour transiger avec Thompson. Ne tenez-vous pas procès-verbal de toutes vos procédures ? R. Je n'en sais rien.

Q. Je ne vois rien ici ? R. Je crois que la convention a été signée par les officiers de la compagnie comme dans toutes les affaires qui se font entre une maison de commerce et une autre.

Q. Est-ce que les procédures de la compagnie ne doivent pas se faire comme toutes celles des corps constitués, par voie de résolutions insérées dans le registre des procès-verbaux? R. Il est possible que la chose ait été faite de la sorte, mais s'il n'y a rien dans les livres, c'est qu'elle a été faite autrement.

Par M. Boyle :

Q. Vous avez sans doute quelque souvenir des conventions que vous avez faites avec MM. Trompson et Easton? R. Nous n'avons fait aucune convention avec M. Easton.

Q. En avez-vous faite avec d'autres? R. Nous répondons aux commandes de MM. Thompson, Clemow et Brown.

Q. Leurs profits dépendent de la quantité de charbon dont ils disposent? R. Il y a eu entente dès le commencement de l'année au sujet de la part de profit qu'ils devaient avoir.

Q. Vous rappelez-vous en quoi consistait cette entente? R. S'il s'agit de dire le chiffre des profits qu'ils ont retirés, je ne puis le faire de mémoire.

Par le Président :

Q. Dites-nous ce que vous savez. Vos livres ne contiennent rien à ce sujet, et nous devons nous renseigner à quelque source? R. Je ne puis vous répondre avec précision. Je ne connais pas le montant. Je puis cependant le trouver; il y a un pourcentage.

Q. Quel est votre propre pourcentage? R. Il est en proportion du capital que j'ai dans la compagnie. Nous touchons un dividende sur notre capital. C'est le seul profit que je retire.

Q. Payez-vous un pourcentage au sénateur Clemow, à MM. Thompson et Brown suivant la quantité de charbon dont-ils disposent? R. Nous leur avons donné un certain montant au commencement de l'année, comme représentant leur part de profits.

Q. Ils ne sont pas actionnaires? R. Non.

Q. Vous possédez un tiers du capital? R. Oui.

Q. Vous dites que les profits sont proportionnés au capital social de chacun; vous touchez un tiers des profits de la compagnie? R. Oui.

Q. Quand les profits de M. Thompson lui sont-ils payés? R. Il touche d'avance une partie de ce qui doit lui revenir.

Q. Combien est-ce? Il a dit ici que c'était un huitième et je crois que c'est exact.

Q. Mais les actionnaires ont droit à tout le montant des profits, comment peut-il, lui, en toucher en dehors? R. Les actionnaires ne touchent rien avant qu'il ne soit payé.

Par M. Boyle :

Q. C'est un tiers qui vous revient après que ces messieurs ont été payés? R. Oui.

Q. La balance est divisée en trois parts et vous en avez une? R. Oui.

Par le Président :

Q. L'année dernière les profits ont été de \$33,000? R. Oui, environ.

Q. Ces \$33,000 ont-elles été partagées entre trois actionnaires? R. Je crois que vous trouverez cela dans les livres.

Q. Quelle était la convention avec Thompson, l'année dernière? R. Il vous l'a dit et vous avez entendu Larmonth.

Q. Oui, mais il a dit qu'il y avait des choses qu'il ne pouvait communiquer. Maintenant, nous interrogeons les membres de la compagnie et ils ne peuvent pas nous renseigner non plus. Les profits ont été de \$33,483,23 et un dividende a été déclaré sur le tout? R. Autant que je me rappelle, l'an dernier, le sénateur devait toucher une moyenne de profit sur un certain nombre de tonnes. Je crois que c'est cela la convention.

Q. Combien a-t-il reçu de cette façon? R. Je ne m'en rappelle pas.

Q. En avez-vous une idée? R. J'ai l'idée que ça pu être \$3,000 ou \$4,000, mais je n'en suis pas certain.

Q. Où pourriez-vous vous procurer cette information dans le cas où elle ne serait pas dans les livres et que votre mémoire vous ferait défaut ? R. Elle doit être dans les livres du secrétaire.

Q. Combien votre maison a-t-elle touché ? R. Nous avons touché un tiers.

Q. Après que Clemow a été payé ? R. Après lecture de la résolution, que je lis ici, je crois que c'est cela, c'est-à-dire un tiers après qu'on eut réglé avec Clemow.

Q. C'était là le montant partagé entre vous et les deux autres actionnaires ? R. Oui, d'après le livre des minutes, je crois que c'était cela.

Q. Alors quel montant votre maison a-t-elle reçu ? R. Quelque chose comme \$11,000.

Par M. Boyle :

Q. Vos parts de profits sont-elles relatives au montant d'affaires que vous amenez à la compagnie ? R. Nous y concentrons toutes nos affaires.

Q. Si M. Butterworth amène plus d'affaires que vous, ne retire-t-il pas plus de profits ? R. Non, il ne touche que la part proportionnelle à son capital.

Q. Alors les frais imprévus n'affectent en aucune façon les dividendes que chacun doit retirer ? R. Les dividendes dépendent du capital que chacun possède dans la compagnie.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Votre association intervient-elle quelquefois dans les achats particuliers qui peuvent se faire de l'association américaine ? R. Non.

Par le Président :

Q. Ne faites-vous pas une convention avec les compagnies de qui vous achetez pour les emporter, à vendre à aucune autre personne à Ottawa ? R. Ottawa est un marché libre. Le charbon peut y être transporté des lacs par voie de navigation, aussi bien qu'il peut l'être de New-York. Nous importons une grande quantité de charbon qui se brûle à Ottawa, par les canaux et le lac Champlain. Autrefois il venait tout par cette voie ; maintenant la plus grande partie achetée par les particuliers et les marchands, vient par chemin de fer.

Q. Oswego est aussi rapproché des mines de charbon que New-York ? R. Oui, mais l'avantage qu'il y a, c'est qu'on achète souvent à meilleur marché dans les ports de mer que dans ceux des lacs.

Q. Les profits de l'année dernière ont été de \$33,000 divisés en trois parts, l'une pour votre maison, les deux autres pour M.M. Butterworth et McCullough, vous donnant à chacun environ un tiers ? R. Je crois que oui.

Q. Les seuls profits payés en dehors de cela, sont ceux de M. Clemow ? R. Je ne crois pas qu'il y en ait d'autres.

Q. Quant à ce dernier combien a-t-il reçu ? R. A peu près \$3,000 à \$4,000.

Q. Quels services avez-vous rendus pour ces \$11,000 que vous avez touchés ? Est-ce seulement d'avoir tenu votre capital à la disposition de la compagnie ? R. Ce n'est pas seulement cela ; j'ai fait du commerce de charbon et j'ai tenu deux bureaux ouverts.

Q. Où ? R. A Ottawa, rue Sparks et rue Elgin. J'ai vendu du charbon aux deux endroits et j'avais à payer des teneurs de livres, des sollicitateurs de commandes et diverses autres dépenses de bureau en outre des pertes pour mauvaises dettes.

Q. Est-ce votre seule occupation ? R. Non je suis agent de la compagnie d'expédition "Canadian Express."

Q. Vous faisiez du commerce de charbon à ce dernier bureau également ? R. Oui.

Q. Alors vos dépenses de bureaux étaient partagées ? R. Oui ; mais nos dépenses pour le commerce de charbon sont complètement distinctes de celles de la compagnie d'expédition. J'avais avec moi deux employés uniquement occupés à la vente du charbon, rue Elgin.

Q. Vous dites que votre bureau est situé sur la rue Elgin ? R. Oui.

Q. Le capital de la compagnie est de \$15,000 et les profits ont été de \$33,000 ? R. C'est là le capital nominal de la compagnie, mais il ne représente probablement pas le quart de la somme exigée pour son commerce.

Q. Je vois ici qu'elle a emprunté de fortes sommes de MM. Ray, Butterworth et McCullough, et payé de gros intérêts? R. Oui, mais elle a pu emprunter plus de l'un que de l'autre.

Q. Quand les actionnaires prêtent à la compagnie, ils sont remboursés? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. N'est-il pas raisonnable de déduire des \$33,000 les dépenses que vous faites pour le commerce de la compagnie en dehors de vos affaires privées? R. Certainement.

Q. Avez-vous une idée du montant de ces dépenses pour vous trois? R. Je ne le connais pas d'une manière précise. A notre bureau de la rue Elgin, les dépenses de salaire, y compris le mien, sont—

Q. Ces renseignements ne sont pas nécessaires. Où est le bureau d'affaires de la compagnie? R. Coin des rues Elgin et Queen; c'est un bureau séparé.

Q. Combien dépensez-vous pour la part de commerce de charbon que vous y faites? R. Je ne puis le dire exactement sans recourir aux livres, mais cela se monte à plusieurs mille piastres.

Q. \$2,000 ou \$3,000? R. Davantage.

Q. Vous payez deux employés spéciaux pour la vente du charbon? R. Oui, dans notre propre bureau; nous payons le loyer pour l'autre.

Q. Quel est le salaire de ces deux employés? R. \$3,000 à \$4,000; ou plutôt \$4,000 à \$5,000 pour toutes les dépenses.

Par le Président :

Q. Combien payez-vous à chacun? R. A l'un \$950 et à l'autre, \$500. Il y en a encore un troisième, je crois, mais je ne sais pas combien nous lui donnons.

Q. Combien environ? R. Au-dessous de \$500. Nous avons encore les taxes à payer.

Q. Vous avez, n'est-ce pas, à vous pourvoir d'un bureau pour vos affaires d'expédition? R. Non. C'est la Compagnie d'Expédition qui le fournit; mais nous payons \$700 de loyer pour l'autre bureau.

Q. Ce dernier sert-il exclusivement au commerce de charbon? R. Non, une partie est sous-louée.

Par M. Boyle :

Q. Les dépenses ne dépassent donc pas \$4,000? R. Je crois qu'elles vont au delà si l'on ajoute les pertes sur les mauvaises dettes et les intérêts du capital employé dans notre commerce. Je suis convaincu qu'en faisant le total de toutes les ventes à crédit qui se font dans chaque bureau, on arriverait à plus de \$50,000 de capital inactif.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quand vous parlez de \$34,000 de profit, faites-vous allusion à une simple entrée dans vos livres ou à une somme réellement touchée? R. A une somme réellement touchée comme profit.

Q. Vous avez retiré assez pour payer les dépenses de la compagnie et réaliser ce surplus? R. Oui, nous avons retiré \$11,000 sur les profits apparents, et à même cette somme nous avons payé les dépenses et compensé pour les mauvaises dettes.

Q. Ce qui revient à dire qu'au bout de l'année, vous avez retiré suffisamment d'argent pour mettre la compagnie en état de réaliser cet excédant? R. Oui la compagnie a retiré de nous suffisamment pour nous payer. En dehors de cela, nous avions encore les argents que nous devaient nos clients.

Q. Vous nous avez dit que vous n'empêchiez personne d'acheter du charbon anthracite? R. Oui.

Q. Du moment qu'un homme est solvable il peut acheter en tout temps et où il le veut? R. Oui.

Q. Vous n'envoyez pas de listes de noms aux compagnies américaines? R. Il n'y a rien de tel.

Par le Président :

Q. Avez-vous eu connaissance qu'on a cherché à empêcher George Harris d'acheter des Américains? R. Non.

Q. Ils ne lui ont fait aucune objection ? R. Je n'en ai pas eu connaissance.

Q. Avez-vous eu connaissance de quelques correspondances ou conversations à son sujet ? R. Non.

Q. Vous n'en connaissez rien ? R. Je n'ai jamais acheté de charbon des fournisseurs de Harris.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Si votre organisation avait exercé quelque pression sur les compagnies américaines pour les empêcher de vendre à quelques acheteurs, en auriez-vous eu connaissance ? R. Je le crois. L'année dernière je me suis plaint de M. Easton parce qu'il recevait du charbon ici, et que moi, je ne pouvais pas en avoir. Son charbon est resté au delà de 30 jours dans les wagons à la gare d'Ottawa. J'aurais dû dire plutôt que c'est de M. Swift dont je me suis plaint. Tant que nous n'avons pas fait des représentations, le charbon ne nous arrivait pas assez rapidement. Du reste, ces retards ne sont pas rares.

Q. Vous vous êtes plaint de ce que M. Easton était favorisé ? R. Oui, énergiquement ; non pas de ce que M. Swift était trop favorisé, mais de ce que je n'étais pas assez bien traité.

Q. Comment cela a-t-il pu l'empêcher ensuite d'avoir du charbon ? R. C'est parce qu'on a constaté, après une enquête, que son charbon était resté trop longtemps en gare.

Par M. Guillet :

Q. L'association des marchands de charbon de Montréal a-t-elle quelques rapports avec le vôtre ? R. Non, toutes nos affaires se concentrent ici.

Par le Président :

Q. Quel est le meilleur endroit pour ce commerce, Toronto ou Ottawa ? R. Ottawa, je crois. On dit qu'à Toronto, les personnes qui sont en dehors de la coalition ne peuvent importer, tandis qu'ici nous n'avons jamais eu de difficulté de ce genre, qu'on fût ou non partie de l'association.

Par le Président :

Q. Avez-vous fait du commerce, en dehors de la coalition ? R. On ne nous avait pas demandé d'en faire partie, mais je suis certain que nous aurions pu acheter tout aussi bien si nous n'étions pas entrés dans cette organisation.

Q. Vous y êtes entrés ? R. Oui.

Q. Quand ? R. Quand nous avons commencé notre commerce.

Q. Vous n'avez donc pas fait de commerce en dehors de l'association ? R. Non, mais j'ai de bonnes raisons de croire que nous aurions pu nous procurer tout le charbon que nous aurions voulu à Toronto, sans joindre l'association qui y existe.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Malgré cela, vous avez trouvé qu'il était de votre intérêt d'en faire partie ? R. C'est dans l'intérêt de tous les marchands.

Q. Vos fournisseurs vous ont-ils dicté les prix de votre vente en détails, à Toronto ? R. Non, en aucune façon. Seulement, un membre de l'association m'a dit qu'à Toronto, on insistait beaucoup sur la nécessité de l'organisation pour obtenir des prix plus avantageux pour le charbon en même temps que pour établir le système du comptant. Les représentants des compagnies américaines vinrent sur ces entrefaites à Toronto et firent une réunion de tous les marchands.

Q. Vous n'avez eu connaissance de tout cela que par oui-dire ? R. Absolument.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 6 avril 1888.

Le comité des Coalitions commerciales se réunit ce matin. M. Wallace au fauteuil.

ALEXANDRE R. HARGRAFT, de Cobourg, marchand de grain et de charbon est assermenté.

Par le Président :

Q. Nous désirons savoir, M. Hargraft, comment vous dirigez votre commerce de charbon à Cobourg ? R. Vous voulez savoir si nous avons là une coalition.

Q. Oui, c'est là le point. R. Nous n'en avons pas.

Q. Vous faites le commerce de charbon comme le commerce de grain, en toute liberté ? R. Oui.

Q. Où achetez-vous votre charbon ? R. A Oswego.

Q. Combien êtes vous de marchand à Cobourg ? R. Quatre.

Q. Tous importateurs ? R. Oui.

Q. Vous achetez à Oswego ? R. C'est là que j'achète ; d'autres marchands achètent à Charlotte, Fairhaven et ailleurs.

Q. Vous faites venir votre charbon par bateaux ? R. Oui, tout le charbon antracite ; je n'en fais jamais transporter par chemin de fer.

Q. Quel prix avez-vous payé ? R. Nous avons acheté au commencement de la saison et nous avons payé différents prix, suivant les qualités.

Q. Le rapport que vous m'avez fait comprend les affaires des mois de mai et de juin ? (Exhibit 36—C et D) R. C'est exactement cela ; tout notre charbon était arrivé déjà le premier juillet, à l'exception d'une cargaison que j'ai achetée à un autre endroit.

Q. 2,165 tonnes ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez fait tous vos achats avant le 1er juillet ? R. Oui.

Par le Président :

Q. De qui ? R. De la compagnie Delaware, Lackawanna et Western.

Par M. Fisher :

Q. Vous a-t-il été livré avant le 1er juillet ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Et vous n'avez pas rencontré de difficultés ? R. Quelque peu, mais plus tard.

Par le Président :

Q. A Oswego ou à Cobourg ? R. Oui, sur les bateaux à Oswego.

Q. Il est ici question de la grosse tonne ? Q. Oui, il n'y a en tout que deux prix seulement.

Par M. Guillet :

Q. Quels sont ces prix ? R. \$4.25 et \$3.90.

Par M. Fisher :

Q. Quel a été le fret d'Oswego à Cobourg ? R. Nous avons payé très bon marché, seulement 25 centins ; mais plus tard le fret a été haussé. Nous avons fait un contrat avec les propriétaires de bateaux. D'autres ont eu à payer plus cher que nous.

Q. Vous n'avez payé que 25 centins ? R. Oui.

Par M. McDougall (Pictou) :

Q. Combien avez-vous payé d'assurance ? R. R. Très peu, guère au-dessus de un centin par tonne.

Par M. Boyle :

Q. De combien se compose une cargaison ? R. De 200 à 250 tonnes.

Q. Vous avez payé environ 2 centins par tonne ? R. Oui, environ.

Q. Avez-vous eu des droits de quaiage à payer ? R. Oui, 25 centins par tonne.

Q. Pour la petite ou pour la grosse tonne ? R. Pour la petite.

Par M. Fisher :

Q. Le fret est-il calculé sur la petite tonne ? R. Non, sur la grosse tonne.

Par M. Guillet :

Q. N'y a-t-il pas un rabais ? R. Oui.

Q. Un rabais de 25 centins ? R. Vous voyez qu'ils envoient d'abord les factures avec le plein montant ; puis ils nous font une réduction de 25 centins sur le tout.

Q. Comment cela ? R. C'est une réduction qu'ils font à ceux qui achètent chez eux régulièrement. Je crois que tous les marchands du Canada bénéficient de cette réduction.

Q. C'est la première fois que nous entendons parler de cela ? R. C'est au sujet de la grosse tonne. Voici une circulaire qui donne la différence. \$4.00 pour la grosse tonne équivalent à \$3.51 pour la petite tonne.

Par le Président :

Q. \$3.57 et \$3.26 sont les prix que vous avez payés pour la petite tonne ? R. Oui.

Q. Et les frais de quaiage, d'assurance et de transport se montent à 52 centins par petite tonne ? R. Oui, mais le charbon est livré au quai et nous avons 15 centins à payer pour le faire décharger.

Q. Vous avez encore à le faire transporter à votre cour ? R. Oui, mais elle est à proximité et cela ne me coûte que 5 centins la tonne.

Le président—Il n'a jamais été question des 25 centins de rabais dans les témoignages que nous avons entendus jusqu'à ce moment au sujet des prix du charbon.

Par M. Fisher :

Q. Vous savez qu'on fait cette réduction ? R. On m'a donné à entendre qu'on la fait.

Q. Vous l'a-t-on toujours accordée ? R. Non, pas chaque année.

Q. Mais vous l'avez obtenue cette année ? R. Oui ; il y a des années qu'on nous l'accorde et d'autres qu'on nous le refuse.

Par M. Guillet :

Q. Est-ce que les grands marchands n'obtiennent pas une réduction plus grande que les marchands moindres ? R. Je ne saurais le dire.

Q. N'en a-t-il pas été ainsi ? R. Oui, il y a quelques années. Dans leurs listes de prix, ils avaient l'habitude d'accorder 25 centins par tonne d'escompte pour certaines quantités, puis 5 ou 10 centins de plus pour des quantités plus grandes, mais ils ont cessé, il y a deux ou trois ans d'accorder plus de 25 centins.

Par le Président :

Q. Voici une lettre d'un fournisseur qui dit : " Nos prix aujourd'hui sont \$4.75 par grosse tonne livrable à bord sans frais, pour le charbon à grille et à fournaise, et \$5 pour le charbon à poêle et le charbon fin, moins 25 centins d'escompte pour nos clients réguliers. Ces prix sont sujets à variation en aucun temps et sans avis " (Exhibit 36b). R. Cela prouve que c'est l'habitude d'accorder 25 centins d'escompte aux acheteurs réguliers.

Par M. Guillet :

Q. Les marchands de charbon américains vous ont-ils jamais dicté vos prix de vente ? R. Non, jamais.

Q. Ils ne vous ont jamais écrit dans ce sens ? R. Non. Ils nous ont toujours laissés libres de vendre aussi bon marché que nous le désirions.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Achetez-vous directement à la mine ? R. Nous achetons de l'agent à Oswégo.

Q. Savez-vous si cet agent vend à commission, ou s'il est à salaire ? R. A la vérité, nous n'achetons pas de lui. La compagnie envoie un employé spécial qui fait les ventes, puis le charbon nous est expédié par l'agent.

Par M. Fisher :

Q. C'est du commis voyageur que vous achetez ? R. Oui.

Q. Le compagnie envoie un homme qui prend les commandes et les tranmet à l'agent qui les fait exécuter ? R. Exactement.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Connaissez-vous la situation de cet agent ? R. Je crois qu'il perçoit une commission sur le charbon qui lui passe par les mains et n'a pas d'autres salaires, mais je ne puis l'assurer.

Q. Vous dites que le charroyage vous coûte 5 centins par tonne? R. Oui, mais aucun autre marchand de la ville ne jouit du même avantage, parce qu'ils sont tous plus éloignés.

Par M. Fisher :

Q. Vous n'avez aucun arrangement avec les autres marchands de Cobourg concernant vos prix de ventes? R. Nous n'avons aucune convention obligatoire; quand nous fixons les prix, nous nous en informons réciproquement, mais nous ne faisons aucun engagement qui nous lie. Ainsi, dans le cas de soumissions pour une forte quantité, nous les faisons aussi bas que nous le jugeons à propos.

Q. Dans les ventes à vos clients ordinaires, pour le chauffage des maisons par exemple, avez-vous différents prix? R. Nous avons un profit si mince qu'il n'y a pour ainsi dire pas matière à baisser les prix.

Q. Ceci nous amène à vous demander quels ont été vos prix de vente, d'abord l'automne dernier, puis ensuite pendant l'hiver. Voulez-vous nous donner vos taux pour octobre ou novembre, puis pour janvier? R. Nous avons vendu à \$5.25, pour toutes les qualités.

Q. Vous achetez à différents prix et vous vendez à un seul prix? R. Oui; nous vendons si peu de gros charbon, que nous ne tenons pour ainsi dire pas compte de la différence. La presque totalité de notre charbon nous coûte le plus haut prix.

Q. Alors à quel prix avez-vous vendu en octobre dernier? R. A \$5.25 livré à domicile et à \$5.00 dans nos cours.

Q. Combien vous coûte la livraison à domicile? R. 25 centins.

Par le Président :

Q. Votre prix de détail est de \$5.25, livraison comprise? R. Oui, et \$5.00 pris dans notre cour.

Par M. Fisher :

Q. Le prix coûtant est en réalité de \$4.54 plus 25 centins pour la livraison? R. Oui. Ainsi nous criblons notre charbon, ce qui revient à environ 10 centins la tonne; puis il y a les droits que nous avons payés sur notre première cargaison le printemps dernier, ainsi que le quaiage, 25 centins, et le transport, également 25 centins.

Q. Quel est le taux de quaiage à Toronto? R. 5 centins.

Q. Et 25 centins à Cobourg? R. Oui, c'est la ville et non le gouvernement qui touche ce revenu. Il y a encore 15 centins pour le déchargement. Ce dernier item n'est qu'approximatif; nous calculons 15 centins pour la main-d'œuvre et le charroyage à notre cour, mais je ne sais pas exactement si ce chiffre est correct.

Par M. Guillet :

Q. Cela n'inclus pas le passage au crible? R. Non. Le criblage coûte environ 10 centins et la livraison, 25 centins dans certaine circonscription, ce qui fait un total de \$1.15.

Par le Président :

Q. Vous avez là une certaine marge pour les profits, mais si vous faisiez des affaires sur une grande échelle dans une grande ville comme Toronto, par exemple, ne considéreriez-vous pas que c'est un très beau gain? R. Je ne suis pas prêt à l'admettre, étant donné que je ne ferais pas d'autre commerce.

Q. Cela ne laisse-t-il pas 53 centins, toutes dépenses payées? R. Nous avons tout naturellement haussé les prix. C'était notre prix jusqu'au premier novembre, mais à cette date, nous l'avons porté, je crois, à \$5.50 puis à \$6.00 pendant l'hiver.

Q. La seule différence qu'il paraît y avoir entre Cobourg et Toronto c'est que le quaiage coûte 5 centins en cette dernière ville et 25 à Cobourg? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Et le charroyage coûte moins cher à Toronto qu'à Cobourg? R. Non il coûte 40 centins à Toronto; les distances sont plus grandes.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vous vendez toutes les qualités de charbon au même prix? Oui.

Par M. Fisher :

Q. A quel taux le charbon a-t-il monté pendant l'hiver? R. Le prix le plus élevé a été de \$6.00.

Par le Président :

Q. Vous avez vendu à \$5.25 jusqu'au premier novembre; combien avez-vous réalisé de profit toutes dépenses payées? R. Environ 53 centins sur le charbon à poêle et quelquefois jusqu'à 78 centins sur d'autres espèces de charbon.

Par M. Fisher :

Q. En dehors de cela, vous avez à payer vos dépenses de bureau et vos loyers? R. La propriété nous appartient.

Q. Avez-vous cependant quelques dépenses pour votre bureau? R. Oui.

Q. Le prix a été de \$5.25 jusqu'au 1er novembre? R. Oui, je le crois; nous l'avons haussé vers cette date à \$5.50 ou à \$5.75.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Combien payiez vous le charbon aux mines? R. \$5.00 le 1er novembre. (Exhibit 36 b.)

Par le Président :

Q. La grosse tonne? R. Oui.

Q. Vous aviez reçu toute votre charbon au 1er novembre? R. Oui.

R. Et c'est à cette date que vous l'avez haussé? R. Oui, à \$5.50 ou à \$5.75.

Q. Et plus tard? R. Le 1er janvier nous l'avons mis à \$6.00 et il est resté à ce prix depuis cette date.

Par M. Fisher :

Q. Combien de charbon avez-vous vendu l'année dernière? R. Environ 2,000 tonnes. Nous en avons déjà une certaine quantité en mains. Il y a aussi une cargaison qui ne figure pas dans l'état que vous avez, parce que nous l'avions achetée d'un autre fournisseur.

Par le Président :

Q. Combien de charbon s'est-il dépensé dans la ville de Cobourg? R. Environ 5,000 tonnes.

Q. Vous êtes satisfait des profits que vous avez réalisés en vendant ainsi à \$5.25 \$5.50 et \$6.00? R. Si nous n'avions que le commerce de charbon, je ne puis dire que cela nous donnerait un bénéfice suffisant.

Q. Mais dans une grande ville où vous pourriez avoir un débit dix fois plus considérable, y aurait-il lieu pour un marchand d'être satisfait d'un bénéfice basé sur ces proportions? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous acheté aux mines après que les prix eurent été haussés? R. Naturellement, dans un cas pareil nous aurions été obligés de faire une hausse correspondante pour la vente en détail.

Par M. Fisher :

Q. La hausse aux mines eut été égale à celle que vous auriez demandée? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous avez tenu vos prix sur une échelle correspondante à celle des prix des Américains? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Perdez-vous beaucoup par mauvaises dettes? R. Non. Nous sommes censés vendre comptant.

Q. En réalité vous arrive-t-il de perdre? R. Oui, cela nous arrive.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous perdu les 50 centins de droits? R. Oui. Nous avons fait une requête pour être remboursés, mais nous n'avons pas réussi.

Par M. Fisher :

Q. E-t-il à votre connaissance qu'il existe de l'autre côté de la frontière une coalition qui fixe les prix d'achat de charbon? R. Il en existait une, mais on m'a dit qu'il n'y en avait plus maintenant.

Q. Avez-vous cherché à acheter d'autres maisons que de la compagnie Lackawanna? R. Oui, mais nous n'avons pu trouver un aussi bon article. Notre charbon est le Scranton, qui est la meilleure espèce possible.

Par le Président :

Q. Vous croyez qu'il n'y a pas de coalition entre les producteurs américains ?

R. On m'a dit qu'il n'en existait plus.

Q. Avez-vous quelqu'autre renseignement sur leur empressement à vendre ?

R. Je sais que nous aurions pu avoir une réduction additionnelle de 25 centins d'une autre maison, mais le charbon n'avait pas la même valeur.

Par M. Fisher :

Q. Ces compagnies envoient leurs commis-voyageurs ? R. Oui.

Q. Ils viennent solliciter des achats ? R. Oui. Je crois qu'il y a une coalition entre les marchands de Toronto et les Américains. On m'a dit que cette organisation obligeait les marchands à vendre à un prix déterminé, mais je n'en suis pas certain.

Q. Quand vous avez fait vos achats aux États-Unis, avez-vous entendu dire qu'il y avait une coalition pour maintenir les prix à un taux fixe ? R. Ils prétendent qu'il n'y a pas de coalition.

Q. Vous n'avez jamais constaté cette uniformité de prix ? R. Non.

Par M. Gullet :

Q. Le charbon qu'on vous offrait paraissait-ils d'aussi bonne qualité ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Quelle était cette compagnie qui vous offrait le charbon au rabais ? R. Je ne puis dire son nom.

Q. Vous vous rappelez la visite de son commis voyageur ? R. Oui, mais nous en voyons tant.

Par le Président :

Q. Les agents autorisés des compagnies viennent solliciter les achats ? R. Oui.

Q. Chacun a donc intérêt à vendre ? R. Ils paraissent très désireux de le faire.

Q. Avez-vous toujours acheté de la même compagnie ? R. Nous avons quelquefois acheté ailleurs, mais nous sommes toujours revenus à cette compagnie, parce que son charbon était préféré par nos clients. Il y a quatre ans, je crois, nous avons changé de fournisseurs, mais c'est à peu près la seule fois depuis 12 ans que je fais commerce.

Q. Savez-vous combien de compagnies il y a aux États-Unis ? R. Je ne sais. A Oswego il n'y en a que deux régulièrement organisées.

Par M. Gullet :

Q. Les marchands qui vous vendent cette qualité supérieure de charbon vous offrent de différents termes de paiement ? R. Non. La condition est comptant, à 30 jours de la date de l'expédition. Cependant, quand nous achetons au commencement du mois, notre fournisseur nous accorde toujours jusqu'au 15 du mois suivant.

Par M. Fisher :

Q. Vous êtes d'opinion qu'en réalité, toutes les compagnies puissantes vendent aux mêmes prix ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vous faites aussi le commerce des grains ? R. Oui.

Q. Achetez-vous de l'orge ? R. Oui.

Q. Existe-t-il une coalition au sujet des prix de ce grain ? R. Je ne crois pas.

Q. Achetez-vous pour vous-même ? R. Oui.

Q. Où vendez-vous ? R. Partout ; à l'ouest jusqu'à St-Louis et au sud jusqu'à Baltimore

Q. Quelle quantité d'orge représente votre commerce ? R. 100,000 à 150,000 minots, suivant les récoltes. Cette année, nous avons acheté 130,000 minots.

Q. Faites-vous seul ce commerce à Cobourg ? R. Il y a deux autres marchands, mais nous faisons plus de la moitié de tout le commerce. Cette année, il ne s'est pas acheté plus de 220,000 à 240,000 minots en tout.

Q. Vous ne manquez pas de bateaux pour le transport de votre charbon ? R. Non jamais. Il y a des propriétaires de bateaux dans notre ville et c'est dans la morte-saison que nous les employons.

CHAMBRE DES COMMUNES, 10 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales se réunit ce matin. M. Wallace au fauteuil.

GEORGE F HARTT, marchand de charbon, de Montréal est assermenté.

Par M. Guillet :

Q. Vous êtes membre de la Chambre de Commerce de Montréal ? R. Oui.

Q. Et membre de la Bourse des Céréales ? R. Non.

Q. Vous êtes membres de la Bourse du Charbon ? R. Oui.

Q. C'est une association dépendante de la Chambre de Commerce ? R. Non.

Q. Elle en est complètement indépendante ? R. Oui.

Q. Mais vous êtes membre de la Chambre de Commerce ? R. Oui, mais la Bourse du Charbon n'est pas une branche de la Chambre de Commerce.

Q. Il n'est pas obligatoire que vous en soyez membre ? R. Non.

Q. Quand cette association a-t-elle été établie ? R. L'année dernière.

Q. Quelle contribution payez-vous comme membre ? R. La contribution d'entrée est de \$1.00 et la contribution annuelle varie suivant la quantité de charbon dont chaque membre dispose. Les grands marchands paient plus que les petits.

Q. Quel est le but de votre association ? R. Le même, je présume, que celui de toutes les organisations du même genre. Le commerce était descendu à un état de désorganisation complète. On chercha alors les meilleurs moyens d'établir l'uniformité dans les prix et de prévenir les abus qui s'étaient introduits sous formes de commissions ou autres moyens du même genre pour obtenir des commandes.

Q. Ça été une action locale, spontanée et ne provenant que de vous-mêmes ? R. Oui.

Q. Elle ne vous a pas été suggérée par les Américains ? R. Non ; elle n'affectait que le détail et ne concernait en rien ces derniers.

Q. Les producteurs américains ne sont pas intervenus ? R. Non. Naturellement, ils préfèrent que nous vendions à bon prix. Trois sur cinq des directeurs de l'association, sont des agents des compagnies américaines.

Q. Vous parlez du bureau de direction de la Bourse du Charbon, lequel détermine les prix ? R. Oui.

Q. Êtes-vous agent, vous-même ? R. Oui, je suis agent à commission.

Par le Président :

Q. Pour qui ? R. Pour la Compagnie Delaware et Hudson.

Par M Guillet :

Q. Vous réunissez-vous souvent ? R. Aussi souvent que les circonstances l'exigent. Les assemblées régulières sont causées avoir lieu deux fois par mois ; quant au bureau de direction, il se réunit aussi souvent que la chose est nécessaire.

Q. Vos réunions sont-elles secrètes ? Tous les membres sont-ils admis aux assemblées des directeurs ? R. Je ne crois pas qu'on refuserait de les admettre, mais la question ne s'est pas encore présentée, vu qu'ils n'ont jamais demandé d'y assister.

Q. De fait, ils n'y assistent pas ? R. Non.

Q. Faites-vous prêter serment aux membres ? R. Ils s'engagent à se conformer aux règlements et à tenir aux prix qui sont fixés, mais il n'y a ni serment ni aucune chose semblable.

Q. Y a-t-il des amendes pour les infractions ? R. Si une accusation sous serment est portée contre un membre, on lui fournit toute latitude de donner ses raisons, et s'il est trouvé coupable, il est généralement puni d'une amende correspondante au profit qu'il a réalisé dans sa transaction.

Q. Mais n'avez-vous pas de liste d'amendes ? R. Non.

Q. Les membres sont-ils aussi sujets à l'expulsion ? R. A l'expulsion de la Bourse du Charbon ?

Q. Oui ? R. Pas, d'après les règlements.

Q. Si vous voyez qu'ils persistent à désobéir, que feriez-vous ? R. Je crois qu'ils finiraient par être expulsés.

Q. S'est-il présenté quelque cas de ce genre ? R. Non.

Q. Les règlements de l'association sont donc respectés ? R. Oui, parfaitement.

Q. Avez-vous une liste des prix du charbon pour l'année dernière? R. Oui, j'en ai une basée sur les prix du charbon à poêle.

Par le Président :

Q. Veuillez donc nous donner les prix du détail aux différentes époques de la saison? R. Le 15 mai, le prix était de \$5.60, pour la tonne de 2,000 livres, livraison comprise; le 18 juillet, de \$5.75; le 1er août, de \$6.00; le 19 septembre, de \$6.25; le 17 d'octobre de \$6.50. Ces dates sont correctes à un ou deux jours près. Le 22 novembre, le prix était de \$7.00; il a été maintenu jusqu'à ce jour.

Q. Avez-vous apporté vos factures? R. Non, je n'ai pas de factures; mais j'ai les prix du gros.

Q. C'est-à-dire le prix auquel vous vendez aux marchands? R. Oui.

Q. Ces prix comprennent-ils la livraison à Montréal? R. Oui, à la cour des acheteurs ou aux bateaux et aux gares. Le 15 mai, le charbon était à \$4.75; le 1er juillet à \$4.80; le 1er août à \$5.11; le 1er septembre à \$5.33; le 21 novembre à \$5.91. Ce sont là les prix de la petite tonne livrée dans la cour ou aux bateaux.

Q. Que voulez-vous dire par "dans la cour"? Je veux dire dans ma propre cour ou sur les wagons et les bateaux.

Par M. Guillet :

Q. Y a-t-il escompte ou remise pour du comptant? R. Il y avait une remise de 10 centins par tonne aux grands marchands, mais la majorité des acheteurs n'ont pas cet avantage.

Q. Refuseriez-vous de vendre aux gens qui ne font pas partie de la coalition? R. A Montréal?

Q. Oui. R. Nous refuserions de vendre à ces prix; mais nous ne refuserions pas de vendre aux prix de détail, excepté pourtant aux manufacturiers ou autres du même genre.

Par le Président :

Q. Vous vendez en gros et en détail? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous faites connaître aux marchands qui ne sont pas de l'association, qu'ils ne peuvent se procurer de charbon si ce n'est aux prix du détail? R. Il n'y a pas de marchands en dehors de la coalition, mais il n'y a rien qui les empêcherait d'acheter aux Etats-Unis.

Q. Avez-vous jamais refusé l'admission de quelqu'un? R. Pas que je sache.

Q. Les aspirants subissent-ils le ballottage? R. Il faut qu'ils soient acceptés par le bureau de direction. Il y a eu une demande d'admission de la part d'un homme qui n'était pas dans le commerce qui n'avait jamais été autre chose que solliciteur de commandes et qui désirait continuer cette spécialité; sa demande a été renvoyée parce qu'il n'était pas marchand.

Q. Comment cela? R. Il n'avait pas de cour et n'était en aucune façon marchand de charbon.

Q. Qui est votre secrétaire? R. C'est un M. Bell.

Q. Il tient minutes des procédures de vos assemblées? R. Oui.

Q. Avez-vous ces documents ici? R. Non.

Par le Président :

Q. Mais votre secrétaire actuel est Robert Holman? R. Pardon, vous avez là un ancien registre. Son nom est Robert Bell.

Q. Quelle est son adresse? R. Je ne le sais vraiment pas. Il était employé comme teneur de livres dans la manufacture de laine de Montréal, la dernière fois que je l'ai vu. Au sujet des prix, je puis vous dire que quand l'organisation a été formée, on élaborait un plan en vertu duquel il était établi que chaque marchand de charbon devait toucher au mois 50 centins de profit par tonne, toutes dépenses payées. Maintenant vous trouverez, par les chiffres que je vous ai donnés, en tenant compte naturellement, du charroyage, de la poêle et des autres dépenses, que c'est là la moyenne des profits sur toutes les espèces de charbon. Dans les premiers jours de la saison, nous faisons aux églises et autres institutions religieuses, une remise de 25 centins par tonne sur le prix du détail; mais cela ne se fait que lorsqu'elles achètent au commencement de la saison.

Par M. Guillet :

- Q. Est-ce d'après un règlement ? R. Oui, il y a en règlement spécial à ce sujet.
- Q. Comment vous êtes-vous entendus pour les soumissions concernant l'approvisionnement des diverses institutions ? R. Nous nous sommes réunis et avons fixé les prix.
- Q. Les prix auxquels vous deviez limiter vos soumissions ? R. Oui.
- Q. Et il n'y a eu que ces prix d'offerts ? R. Oui, par les membres de l'organisation de la Bourse du Charbon.
- Q. Chacun est libre de faire une soumission ? R. Oui, mais pas au rabais.
- Q. Qui obtient le contrat s'il n'y a pas de compétition ? R. Celui, je suppose, qui a le plus d'amis dans le Conseil.
- Q. L'association ne décide pas elle-même qui aura le contrat ? R. Non, en aucune façon ; elle n'a absolument aucun caractère d'arbitraire ; elle laisse libre champ à la compétition entre les membres, mais nous ne brisons pas les prix et ne payons pas de commission.
- Q. Les marchands ont-ils la liberté d'envoyer des sollicitateurs à domicile ? R. Seulement leur propres commis. Cet employé peut aller prendre des commandes suivant les règles établies dans le livre que vous avez en mains ; mais nous avons aboli le système de payer des commissions sur les commandes.
- Q. Ils peuvent publier des annonces ? R. Oui.
- Q. Leur est-il permis d'accorder des remises ? R. Non.
- Q. Ou de vendre à crédit ? R. Il n'y a pas de règlement à ce sujet, mais c'est pour leur propre protection qu'ils ne doivent pas le faire.
- Q. Ils vendent argent comptant ? R. Oui.
- Q. Combien les compagnies américaines ont-elles de représentants à Montréal ? R. Trois ou quatre.
- Q. Les compagnies ont-elles toutes des agents ? R. Non pas toutes.
- Q. Celles qui n'en ont pas vendent-elles aussi du charbon à Montréal ? R. Certes oui, et beaucoup. Il vient beaucoup de charbon en dehors des agents ; les marchands vont à New-York faire leurs achats eux-mêmes.

Par M. Guillet :

- Q. Ces compagnies qui ne sont pas représentées dans l'association peuvent donc vendre à aussi bas prix qu'elles le veulent ? R. Oui, aussi bas et à n'importe quelle condition qu'elles le jugent à propos.
- Q. Il n'y a pas de limite ? R. Non. Le fait est que chaque marchand peut aller à New-York et se procurer son charbon ; rien ne l'en empêche, mais il ne trouvera pas à acheter à meilleur marché que chez nous. Nos prix sont les plus bas du commerce.
- Q. Est ce que vos prix de gros ne sont pas fixés par un bureau de direction ? R. Non.
- Q. Y a-t-il quelqu'arrangement entre les agents de la ville pour vendre à un prix fixé ? R. Il n'y a aucun arrangement de ce genre. Nos prix sont établis par les compagnies américaines et elles nous informent de tous les changements.
- Q. Ces prix sont-ils uniformes ? R. Ils ont beaucoup d'uniformité dans leur ensemble.

Par M. Boyle :

- Q. Comment se fait-il qu'un marchand ne peut pas acheter à New-York à plus bas prix que vous ne vendez ici ? R. Parce que nous faisons une spécialité de l'affaire.
- Q. C'est peut-être aussi parce qu'à New-York on vend plus cher aux marchands de Montréal ? R. Les marchands de New-York n'ont aucun intérêt dans notre association.
- Q. Y a-t-il une différence entre vos prix d'achat et le marché de New-York ? R. Pour la vente en gros ?
- Q. Oui ? R. Entre nos prix ?
- Q. Pouvez vous acheter à New York à meilleur marché qu'un marchand d'ici, par exemple, un membre de votre association. R. Je ne crois pas ; non.
- Le Président.*—M. Hartt vient de nous dire qu'il est agent de la Compagnie d'exploitation de Delaware et Hudson.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les prix de gros que vous nous avez donnés, sont-ils vos prix comme agent de la compagnie? R. Oui.

Q. Ce sont là les meilleures conditions que vous pouvez faire, si ce n'est les 10 centins par tonne accordés aux grands acheteurs? R. Oui,

Par le Président :

Q. Quand votre association a-t-elle été établie? R. Il y a tout près d'une année.

Q. Comment le commerce était il conduit auparavant? R. Il n'y avait pas de direction du tout; chacun agissait pour lui-même.

Q. Comme dans les autres affaires? R. Oui, et plus mal que cela.

Q. Vous êtes agent de la Cie Delaware et Hudson; quelle est la nature de cette agence, quels sont vos pouvoirs et vos émoluments? Enfin vendez-vous tout le charbon que la compagnie livre à Montréal? R. Oui.

Q. Vous avez une commission? R. Oui.

Q. Mais alors vous êtes aussi marchand de charbon? R. Je suis marchand pour d'autres espèces de charbon, mais pas pour d'autres charbons durs.

Q. Faites-vous compétition aux marchands auxquels vous vendez? R. Oui, je détaille comme eux.

Q. La Compagnie Delaware et Hudson est-elle une compagnie de transport en même temps qu'elle fait l'exploitation de ses mines? R. Oui.

Q. Où sont les mines de cette compagnie? R. En Pennsylvanie.

Q. En quel endroit? R. Sur différents points de la région du charbon anthracite.

Q. Elle en a un grand nombre? R. Quarante ou cinquante.

Q. Par quelle voie expédie-t-elle généralement le charbon à Montréal? R. Généralement par Rousés Point; elle possède un chemin de fer jusqu'à cet endroit.

Q. La compagnie expédie son charbon en cet endroit, puis de là, elle le dirige sur les autres marchés? R. C'est le Grand-Tronc qui nous l'amène ici pour la plus grande partie. Nous en faisons venir aussi un peu par eau.

Q. Par le lac Champlain? R. Oui.

Q. Pouvez-vous dire quels sont les taux de transport, c'est-à-dire ce qu'un homme doit payer pour faire venir son charbon à Montréal? R. Ce serait peut-être un peu long de vous mettre au courant du commerce de charbon, mais en tous cas, l'article est expédié de nombre d'endroits différents. On l'expédie à Montréal de Fairhaven et Oswégo sur le lac Ontario; puis de Whitehall et de tous les points de l'Hudson jusqu'à New-York. Il m'est impossible de vous donner les taux de transport de tous ces points.

Q. Quel est le taux d'Oswégo à Montréal pour le charbon expédié à Oswégo d'abord, puis distribué de là? R. Cela n'est pas du tout de ma spécialité, néanmoins je crois que c'est tout près de \$1. 5.

Q. D'Oswégo à Montréal? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Par l'eau? R. Oui.

Par le président :

Q. Cela met donc le charbon plus cher à Montréal qu'à Toronto? R. Oui.

Q. Vos prix de détail sont pourtant à peu près les mêmes qu'à Toronto. Vous faites en cet endroit le commerce à meilleur marché que partout ailleurs. Quoi qu'il en soit, le transport d'Oswégo à Montréal revient n'est-ce pas à \$1.35? R. Oui, ça été le taux, l'année dernière.

Q. C'est à peu près le taux le plus modéré? R. Oui, mais je ne suis pas au courant de la chose. Nous n'expédions pas de ce point.

Q. Vous importez par chemin de fer? R. Oui.

Le Président.—Il dit que c'est à peu près le plus bas tarif de la saison.

M. Boyle.—La compagnie n'encourage pas apparemment cette voie.

Le témoin.—Elle est encouragée par d'autres.

Par M. Boyle :

Q. Cela vous revient moins cher de la sorte? R. C'est plus avantageux pour nous de faire venir le charbon par notre propre chemin de fer.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Le chemin vous appartient jusqu'à Rouse's Point et vous l'utilisez? R. Oui.

Par le Président:

Q. Quel est le nom de ce chemin? R. Le "Delaware et Hudson"

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Vous rappelez-vous les prix fixés par votre association, l'automne dernier, pour les contrats à Montréal? R. Je ne m'en rappelle pas.

Q. Quel a été le résultat des soumissions? Q. Quelques uns de ces contrats ont-ils été obtenus par des membres de votre association? R. Voulez-vous parler des contrats de la corporation?

Q. Oui. R. Ils ont été obtenus par un marchand qui a fait un prix de rabais pour le charbon mou, et il a mis le prix de ce charbon à un prix particulièrement bas ce qui lui a valu le contrat.

Par le Président:

Q. Était-ce le contrat de l'Aqueduc? R. C'était le contrat de la corporation.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. On ne demandait dans les spécifications que cinq tonnes de charbon mou? R. C'était une très petite quantité; cinq tonnes, je crois.

Par M. Guillet:

Q. La corporation n'aurait-elle pas pu acheter directement de vous? Vous dites que vous vendez aux grandes institutions. R. Aux institutions religieuses.

Q. Vous n'auriez pas vendu à la corporation au prix de gros? R. Nous ne l'avons pas fait l'année dernière. Il y avait une remise spéciale en faveur des institutions qui la méritaient.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Les prix de ce marchand étaient-ils les mêmes que les vôtres? R. Absolument les mêmes.

Q. Vous dites qu'il vous a enlevé le contrat en faisant un rabais sur le prix du charbon mou? R. Oui, c'était une porte que nous avons laissée ouverte par mégarde et qu'il a utilisée.

Par M. Guillet:

Q. Il ne faisait pas partie de la coalition? R. Oui, c'était un des membres de l'institution.

Par le Président:

Q. Les gens qui achètent de votre compagnie vous font-ils leurs paiements à vous-mêmes? R. Oui.

Q. Vous retirez les argents dus? R. Oui, je suis responsable de tout ce qui concerne la partie financière.

Q. Vous êtes certain que le plus fort escompte alloué pendant la dernière saison a été de 10 centins par grosse tonne? R. Je ne parle que pour ce qui me concerne.

Q. C'est à votre compagnie que je fais allusion? R. Tout l'escompte qu'elle a accordé a été de 10 centins par grosse tonne.

Par M. Guillet:

Q. L'association ne vous défend-elle pas de solliciter les contrats de la corporation parce que vous êtes agent d'une compagnie d'exportation? R. Non, monsieur.

Q. Vous pouvez obtenir des contrats de la corporation à ces prix, si l'occasion s'en présente? R. Non, je ne puis faire cela. Je suis tenu de vendre aux mêmes prix fixés à qui que ce soit en dehors des membres de la Bourse du Charbon; quant à ces derniers, je leur vends aux prix que la compagnie que je représente me donne instruction de leur demander.

Q. N'avez-vous pas dit que vous pouviez vendre aux grandes institutions? R. Oui, aux institutions religieuses au sujet desquelles il y a une réserve spéciale. L'unique but de la Bourse du Charbon, est de mettre les marchands en état de réaliser environ 50 centins de profit par tonne. Ils y ont un droit reconnu par tous ceux qui s'occupent de ce commerce.

Par le Président:

Q. Existe-t-il de la concurrence? Quelles sont les compagnies qui vendent à

Montréal ? R. Il y a la *Delaware, Lackawanna and Western Co.*, et la *Lehigh Valley Co.* Ce sont les plus importantes en dehors de celle que je représente.

Q. Y a-t-il une concurrence active entre ces trois compagnies pour l'approvisionnement de Montréal ? R. Oui, très active.

Q. N'y a-t-il pas un fonds de bénéfices communs entre ces trois compagnies ? R. Non.

Q. Ce sont des institutions concurrentes et non liées ensemble par des intérêts communs ? R. Oui.

Q. Mais elles sont tenues de garder l'uniformité dans les prix ? R. Il n'y a pas de contrôle à ce sujet.

Q. Voici votre liste de prix ; pouvez-vous dire si aux mêmes dates, les prix des autres compagnies étaient identiques ? R. Je ne puis l'affirmer, mais je le crois. Il n'y a pas d'arrangement particulier au sujet des prix de gros, mais je suis sous l'impression que les agents préposés aux ventes, aux États-Unis, s'efforcent de conserver l'uniformité dans les prix.

Q. Vous faites donc de la concurrence à Montréal ? R. Je ne fais qu'obéir aux ordres que je reçois. Chacun fait la même chose sans doute. Je ne connais pas le contenu des télégrammes que les autres agents reçoivent, mais ils doivent être à peu près de la même nature que les miens. Autrement, et si nos prix étaient plus bas, nous centraliserions tout le commerce.

Q. La qualité du charbon mis en vente par ces diverses compagnies est-elle différente ? R. Non, elle est absolument la même.

Par M. Guillet :

Q. Vendez-vous du charbon en dehors de Montréal ? R. Oui.

Q. Où ? R. En différents endroits de la province de Québec.

Q. En vendez-vous dans Ontario ? R. Non, monsieur.

Q. A Ottawa ? R. Non, c'est en dehors de mon district. Je suis le représentant de la Compagnie pour la province de Québec seulement. La *Delaware and Hudson Canal Co* vend du charbon ici, mais je ne sais pas à qui.

Q. Pour les ventes hors de Montréal, modifiez-vous les prix suivant les distances ? R. Ces ventes sont très peu considérables et se font généralement aux prix ordinaires des commandes livrables à bord sans frais.

Par le Président :

Q. Avez-vous des clients à Québec ? R. Oui.

Q. Quels sont vos prix pour cette ville ? R. Je ne puis vous le dire, ils sont réglés par la compétition qui se fait dans les autres centres.

Q. Vous pouvez peut-être, quelquefois, vendre meilleur marché à Québec qu'à Montréal ? R. Non, le coût du transport est plus élevé.

Par M. Bam (Wentworth) :

Q. Les compagnies anglaises vous font-elles de la compétition à Québec ? R. Oui, mais pas d'une manière sérieuse.

Q. Est-ce que cela n'est pas de nature à affecter vos prix ? R. Aucunement. Vous vous rappelez que les prix sont fixés par les compagnies américaines d'après la condition du marché aux États-Unis. Si elles peuvent vendre à Chicago, elles y enverront leur charbon, à moins qu'on ne leur offre le même prix ailleurs.

Par M. Landry :

Q. Pensez-vous que les deux autres compagnies rivales sont dirigées par les agents qui leur vendent aux États-Unis ? R. Oui, monsieur.

Q. Est-il à votre connaissance que ces messieurs et ceux chez qui vous achetez ont entre eux un arrangement au sujet des prix ? R. Je le crois, mais je n'en ai pas de preuve.

Q. Vos prix et les leurs sont à peu près les mêmes ? R. Oui.

Q. Mais alors il n'y a pas de concurrence ? R. Au contraire, il y en a beaucoup.

Q. Comment ? R. La concurrence ne se fait pas dans les prix, mais dans les ventes. Chacun s'efforce de se rendre le plus agréable possible à ses clients et d'en augmenter le nombre.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Avez-vous une idée de la quantité de charbon qui a été importée à Montréal pendant l'année? R. 210,000 à 215,000 tonnes.

Par le Président:

Q. Combien en vendez-vous? R. Environ 70,000 tonnes.

Par M. Guillet:

Q. Faites-vous du crédit? R. Non, nous vendons au comptant.

Par le Président:

Q. Vos termes de paiement sont toujours fixés au 10 du mois qui suit la date de l'achat? R. Oui; nous cherchons constamment à obtenir cela, mais nous ne réussissons pas toujours.

Q. Faites-vous aussi le commerce du charbon mou? R. Oui, monsieur.

Q. Où le prenez vous? R. Sur le marché des États-Unis.

Q. D'où vient le charbon mou qui se consomme à Montréal? R. En grande partie des ports du golfe.

Q. Combien le vend-on? R. Je ne suis guère renseigné à ce sujet; quelques-unes des plus mauvaises qualités de charbon du Cap Breton se vendent à \$3.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Comment se fait-il que vous ne puissiez pas faire de concurrence dans les charbons mous? R. Ce commerce n'est pas notre spécialité.

Q. Vous n'avez pas l'agence de quelque mine de charbon mou? R. Non.

Par M. Guillet:

Q. Vous n'en fournissez pas aux marchands d'anthracite? R. Non.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. N'avez-vous pas dit, tout à l'heure, que n'importe quel marchand de Montréal pouvait acheter directement aux États-Unis, mais qu'il paierait le même prix qu'en achetant de vous? R. Oui.

Q. Vous voulez dire qu'il paiera une marge à son fournisseur, mais ne pourra acheter directement des mines? R. Personne ne peut acheter directement des mines. Les compagnies ont des agences dans tous les grands centres, New-York, Buffalo, Chicago, etc., etc., et c'est de ces agents qu'il pourra acheter; c'est à dire des agents des compagnies qui n'ont pas de représentants à Montréal.

Q. Dans ce cas les prix reviendraient au même chiffre que les vôtres? R. Oui.

Q. Connaissez-vous la différence qu'il y a entre les prix de Montréal et les villes américaines dans le gros et le détail? R. Pour la trouver, il faut ajouter le prix du transport au prix du charbon livré à bord des bateaux ou des trains.

Q. Il n'y a donc pas d'autre différence que celle du fret? R. Non.

Par le Président:

Q. Combien coûte le transport de Rouse's Point à Montréal? R. Cinquante centins la tonne.

Q. Votre compagnie a-t-elle un tarif spécial? R. Non, et du reste elle ne pourrait en obtenir d'après la loi américaine sur ce point.

Q. Je vous parle des chemins de fer canadiens? R. Il ne sont pas sujets à la loi américaine, ceux-là; c'était des chemins américains dont je parlais.

Q. Vous ne savez pas s'il existe des arrangements entre les compagnies de charbon et les chemins de fer? R. Non, je ne le crois pas, du moins pour ma compagnie; du reste, la loi pourvoit à ce que les taux du fret soient vérifiées à chaque station.

Q. La même chose ne se fait-elle pas sur les chemins de fer canadiens? R. C'est une excellente loi que celle là; elle a été la base de l'uniformité des prix qui est une chose très avantageuse pour le vendeur comme pour l'acheteur, pourvu qu'il n'y ait pas d'abus.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Il n'y a pas d'autre but que de régulariser les prix? R. Pas d'autre but que d'arriver à réaliser 50 centins de profit par tonne et de maintenir ce chiffre.

Q. Il y a un an dites-vous, que votre association est formée? R. Oui.

Q. Les profits sont-ils meilleurs maintenant qu'auparavant? R. Ils ont varié, mais nous avons obtenu tout ce que nous pouvions tirer de notre charbon.

Q. Cela vous a-t-il donné une moyenne de 50 centins de profit par tonne ? R. Je le crois.

Par le Président :

Q. Au sujet des prix, à l'ouverture de la saison, le profit brut était de 94 centins ; il a toujours conservé cette moyenne et vous dites que vous n'avez pu tirer que 50 centins de ce montant ? R. Il faut tenir compte du voiturage et de la pesée.

Q. Cela vous coûte environ 40 à 45 centins, ce qui vous laisse votre profit de 50 centins, n'est-ce pas ? R. Cela coûte davantage.

Q. Mais alors comment réalisez-vous 50 centins ? R. Les dépenses sont plus fortes dans un temps et moindres dans un autre.

Q. Vos dépenses sont donc d'environ 50 centins par tonne ? R. C'est notre calcul.

Q. Et votre profit, également de 50 centins ? R. C'est sur quoi nous comptons.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vous rappelez vous les prix que la corporation a payés ? R. Non, monsieur.

Q. Ils avaient été fixés par l'association ? R. Oui.

Q. Y avait-il une différence avec vos prix de vente aux forts acheteurs ? R. Je crois que c'étaient les prix réguliers du détail.

Q. J'étais absent quand les prix ont été donnés. Quelle différence y a-t-il avec les prix de gros des manufacturiers ? R. Voici les trois prix (il désigne une liste sur la table).

Q. La corporation a payé le prix du détail ? R. Je le crois ; on ne lui a pas fait plus de réduction qu'à un petit marchand.

Q. Quelle quantité a-t-elle achetée ? R. 500 tonnes ; mais cela est divisé en tant d'endroits, de stations de police et autres, que le voiturage et la main-d'œuvre sont considérables.

Q. Ne faites-vous pas de différence entre le consommateur en gros et le consommateur en détail ? Celui qui achète 500 tonnes ne paie-t-il pas meilleur marché que celui qui achète 10 tonnes ? R. Vous parlez des individus ? Non, monsieur, il n'y a de réduction pour personne ; excepté pour les institutions religieuses et les écoles.

Q. Un manufacturier qui emploie de 100 à 500 tonnes, paye le même prix ? R. Le printemps dernier, on a établi un prix spécial pour les manufacturiers qui dépendent 100 tonnes et les prennent en une seule livraison.

Par le Président :

Q. Quel est ce prix spécial ? R. Notre prix de gros.

Q. Vous leur vendez au même prix qu'aux marchands ? R. Oui.

Q. Je vois ici un article au sujet de l'expulsion de quiconque vend au-dessous des prix, est-ce que cet article est en vigueur ? R. Oui.

Q. Quel désavantage entraînerait l'expulsion ? R. Nous ne vendons au prix du gros à aucune personne qui achète pour revendre, à moins qu'elle ne soit membre de l'organisation ; du moment qu'un marchand est expulsé, il n'en fait plus partie et perd cet avantage.

Q. Vous avez dit pourtant qu'on pouvait acheter à New-York aux prix du gros ? R. Oui, il n'y a rien qui empêche.

Q. Alors, le désavantage qu'il y a, c'est l'obligation de se déplacer pour aller acheter à l'étranger ? R. C'est exactement cela.

WILLIAM BOWMAN, de London, marchand de bois et de charbon, est assermenté

Par le Président :

Q. Avez-vous une association pour la vente du charbon à London ? R. Oui.

Q. Y a-t-il une constitution ? R. Oui. (Exhibit 37a).

Q. Vous avez entendu le dernier témoignage ; en quoi votre constitution diffère-t-elle de celle de Montréal ? R. L'origine des deux associations est complètement différente ; celle de Montréal a été formée volontairement ; la nôtre nous a été imposée.

Q. Quand votre association a-t-elle été organisée ? R. En 1884. (Exhibit 37a, *Préambule*).

Q La chose vous a été imposée ? R. Oui.

Q. Quelles sont les difficultés qui lui ont donné naissance ? R. Le commerce était dans un très mauvais état, chacun vendait au prix qu'il voulait et il y avait une course de rabais si extravagante que les profits étaient nuls.

Q. Mais est-ce que cette concurrence ne se rencontre pas dans toutes les autres branches de commerce ; par exemple, entre votre tailleur et votre cordonnier et leurs rivaux ? R. Le mal de l'un ne guérit pas celui de l'autre.

Q. Trouvez-vous que la concurrence est un obstacle au commerce ? R. Oui ; quant au commerce de charbon. Tout le monde veut faire ce commerce, même les cultivateurs un peu à l'aise et qui n'ont absolument aucune notion de ce genre d'affaire ; c'est à tel point que nous sommes actuellement 18 qui vendons du charbon.

Q. Et vous voulez diminuer le nombre ? R. On a écrit à l'organisation de Buffalo pour lui faire connaître l'état de notre marché.

Par M. Guillet :

Q. Qui a écrit ? R. Je ne puis le dire. Nous avons MM. McWilliams, Smith, Underhill et Orton qui sont les agents des plus grands commerçants de charbon de Buffalo.

Q. Vous dites qu'on leur a écrit ? R. Oui. Je ne connais pas tous les marchands de Buffalo, mais certains commerçants de London ont envoyé une députation les rencontrer, à une date convenue, au *Tecumseh House*.

Par le Président :

Q. Connaissiez-vous ceux qui ont invité les Américains à cette réunion ? R. Je ne les connais pas.

Q. Pas du tout ? R. Non, mais j'ai mes conjectures là-dessus.

Par M. Guillet :

Q. On s'est plaint de vous ? R. Oui.

Q. Qui a fait ces plaintes ? R. Je ne le connais pas.

Q. En premier lieu, on s'est plaint de vous aux marchands de Buffalo, mais avant cela vous étiez accusé d'avoir vendu au rabais. Quels sont ceux qui avaient souffert de votre conduite ? R. Je ne les connais pas, c'était le commerce en général qui allait mal.

Par le Président :

Q. De quoi vous accusait-on ? R. D'avoir vendu au-dessous des prix fixés, contrairement aux règlements de l'association.

Par M. Guillet :

Q. Cette association existait-elle alors ? R. Non.

Q. Mais vous venez de dire qu'il y avait une organisation pour la vente du charbon ? R. Oui à Buffalo, mais pas à London, dans le temps.

Q. C'était en 1884 ? R. Oui.

Q. C'est vers ce temps que votre organisation a été établie ? R. Oui.

Q. Vous en faites partie ? R. Oui.

Q. Comme vice-président ? R. Oui.

Q. Combien de temps avez-vous occupé cette charge ? 12 mois.

Q. Quelle est votre position actuelle dans l'association ? R. J'ai été élu président l'année dernière, mais aujourd'hui, je ne suis que simple membre.

Q. Qu'exige-t-on pour l'admission des membres ? R. Qu'ils s'engagent à obéir aux règlements de l'association.

Q. N'y a-t-il pas de contribution ? R. Oui, \$5.00.

Q. Le serment est-il exigé ? R. Non.

Q. Y a-t-il quelque pénalité pour infraction aux règlements ? R. Non, excepté d'être dénoncé à Buffalo.

Q. Vous envoyez le nom du contrevenant à Buffalo ? R. Oui.

Q. Quel est l'effet de cette démarche ? R. Les marchands de Buffalo disent qu'ils cessent alors de vendre à la personne ainsi dénoncée.

Q. Mais ne faites-vous pas auparavant une enquête sur les faits ? R. C'est ce que nous faisons, puis nous leur envoyons le dossier.

Q. Vous expédiez la preuve avec une demande à l'effet que le contrevenant soit exclu du marché ? R. Oui.

Q. Avez-vous un arrangement avec les marchands de Buffalo à ce sujet ? R. Oui.

Q. Prenez-vous tout votre charbon à Buffalo ? R. Oui, tout le charbon dur.

Q. Quel est le prix du fret de Buffalo à London ? R. 90 centins en été et \$1 03 en hiver ; pour la petite tonne.

Q. Où achetez-vous et à quel prix ? R. Soit à Buffalo, soit au Pont Suspendu ; quelquefois aux deux endroits.

Q. Quels étaient les prix pendant la dernière saison ? R. Ils ont varié beaucoup ; en juin et juillet ils étaient de \$1.84 la petite tonne (*Exhibit 37b.*) et en novembre et décembre de \$4.91 (*Exhibit 37c.*)

Q. Au mois d'août, étaient-ce encore les prix de juin qui avaient cours ? R. Non ; ils avaient haussé graduellement.

Q. C'étaient là les prix demandés au Pont Suspendu ? R. Oui.

Q. Vous ne connaissez pas les prix du mois d'août ? R. Non ; les prix de novembre et décembre étaient de \$4.91.

Q. Vous ne connaissez pas ceux de septembre et d'octobre non plus ? R. Ils ont varié en haussant d'un chiffre à l'autre.

Q. Mais en fin de compte, vous devez les connaître ? R. Je n'ai pas de factures.

Q. Avez-vous acheté du charbon pendant ces mois ? R. J'ai acheté surtout en juin et juillet. Notre assortiment étant presque entièrement écoulé au commencement de novembre, nous avons acheté de nouveau.

Q. Avez-vous une liste mensuelle des prix ? R. Oui, mais pas ici.

Q. Je vois qu'à Rochester, le prix était de \$3.57 moins un escompte de 25 centins ? R. Nous n'achetons pas à Rochester. Cette ville est plus rapprochée des mines. Nous achetons au Pont Suspendu et nos prix sont ceux de cet endroit ou de Buffalo.

Q. Donc vous ne connaissez pas les prix d'août, septembre et octobre ? R. Non.

Q. Combien avez-vous payé en novembre et décembre ? R. \$4.91.

Par M. Guillet :

Q. Sans remise ? R. Sans remise.

Par le Président :

Q. Avez-vous acheté à d'autres taux en novembre ? R. Nous avons payé jusqu'à \$5.00.

Q. Et le plus bas prix ? R. \$4.91 et en décembre nous avons même acheté à \$5.30 la grosse tonne.

Q. \$3 14 était le prix net en juin et juillet ? R. Oui.

Q. \$4.90 la petite tonne est un prix plus élevé que \$5.30 la grosse tonne ? R. Oui, mais nous avons payé jusqu'à \$5.70 ; d'autres ont payé encore plus cher.

Q. Comprendons-nous bien. Vous venez de dire que vous avez payé en décembre jusqu'à \$5.30 ? R. \$4.91 revient à \$5 50 pour la grosse tonne.

Q. Bien, mais vous-avez dit avoir payé jusqu'à \$5.30 pour la grosse tonne. Expliquez-vous ? R. Nous avons payé de \$5.30 à \$5.50 ; nous avons payé \$5.30 et d'autres marchands ont payé \$5.50. Nous payions tantôt un prix et tantôt l'autre ; il y avait une grande fluctuation dans le temps.

Q. Vous nous donniez tout-à-l'heure vos propres prix ? R. Je donne les prix du commerce.

Q. Comment les connaissez-vous ? R. J'avais une liste de prix quand je suis venu.

Q. Vous ne pouvez pas sans doute certifier d'autres prix que les vôtres ? R. Je puis certifier d'après les factures. On m'a dit qu'on avait payé jusqu'à \$5.75.

Q. Au Pont Suspendu ? R. Oui.

Q. Combien payez-vous actuellement ? R. \$4.25 la grosse tonne.

Q. Combien cela fait-il pour la petite tonne ? R. \$1.79.

Q. C'est le prix dans le moment ? R. Oui, pour le mois courant.

Q. Et le taux du transport ? R. \$1.03.

Q. Vous payez 15 centins pour le déchargement ; 25 centins pour triage et 30

centins pour le voiturage, ce qui forme un total de 70 centins? R. Vous trouverez ces détails au bas du rapport.

Q. C'est là le total des dépenses? R. Oui, en dehors des frais de cour, de bureaux, d'assurance, d'annonces, etc., etc.

Q. Quel est votre prix de détail aujourd'hui? R. \$6.50.

Q. Je vois que vous avez porté ici \$7.00? (*Exhibit 37a*) R. C'était au commencement du mois, avant la baisse.

Par M. Casgrain :

Q. Quelle est la moyenne de votre profit par tonne? R. En prenant la moyenne pour le charbon mou et le charbon dur, nous ne comptons pas réaliser plus de 30 centins par tonne, déduction faite de toutes dépenses et des mauvais crédits, et encore serons-nous très contents si nous pouvons y arriver.

Par le Président :

Q. Vous avez donc payé pour le charbon \$3.78, pour le transport \$1.03 et pour les autres dépenses 70 centins, ce qui donne un total de \$5.52? R. Voyez le détail inscrit au bas du rapport.

Q. Voici ce que j'y lis : " Ceci ne comprend pas la déduction à faire pour les mauvais crédits qui sont plus ou moins considérables, ni pour les dépenses de bureaux, le loyer des cours, les assurances, l'intérêt du capital, les frais d'annonces, etc., etc." Vous vendez à \$6.50 environ et vous payez \$3.79, plus \$1.03 pour le fret et 70 centins pour autres frais. Quel était le prix avant la dernière cote de \$3.79 que vous avez donnée? R. Le prix du charbon en janvier et février était de \$4.46. (*Exhibit 37d*).

Q. Et auparavant? R. \$1.91 puis avant cela, \$334.

Q. Mais avant cela, vous avez un état de prix qui donne \$1.24? (*Exhibit 37d*).

R. C'est pour janvier et février.

Q. Mais vous avez dit \$4.46? R. Il a baissé depuis.

Q. Vous nous donnez différents prix. Quels sont ces MM. Henry Langdon et Cie? R. Une maison de Buffalo.

Q. Et M. A. D. Cameron? R. L'un de nos plus grands marchands de charbon.

Q. Vous produisez ici ses factures; ne serait-il pas préférable de nous donner les vôtres? R. J'en ai donné quelques-unes. Il n'y a pas d'escompte sur ces factures.

Q. En avez-vous obtenu? R. Non.

Q. Vous en accorde-t-on quelque fois? R. Non jamais; on ne fait pas de remise sur les prix de ces factures. Ces prix ne sont pas les mêmes que ceux des circulaires.

Q. Avez-vous une circulaire? Non, mais elles ne donnent pas les prix qui varient d'un jour à l'autre, sans avis.

Q. Mais on vous envoie une circulaire chaque fois que les prix changent? R. Nous en recevons une chaque mois seulement.

Q. Et si les prix sont modifiés, vous en recevez une? R. Ce qui fait varier les prix, ce sont les demandes à Buffalo et elles sont sujettes à une grande fluctuation.

Q. Vous n'avez pas de factures de dates plus récentes que janvier et février? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. En quel temps de l'année achetez-vous la plus grande partie de vos charbons?

R. En juin et juillet, généralement.

Q. Vous en recevez alors de plus grandes livraisons qu'en aucun autre temps?

R. Oui.

Par le Président :

Q. Je vois que vous avez coté le charbon à \$4.91 et que les prix de novembre et décembre ont été de \$4.91, mais je ne trouve pas de factures avec ces chiffres? R. Ces factures-ci ne sont pas les bonnes.

Q. Ne serait-il pas mieux de coter d'après vos propres factures? R. Celles des achats en gros?

Q. \$5.30? R. \$4.73.

Q. \$5.00? R. \$4.46.

Q. Le prix était de \$4.46, le 16 décembre et vous montrez que vous avez payé

\$4.73. Je vois ici que vous avez acheté à Toronto ? R. Oui, de la Delaware et Lack-wanna Co.

Q. D. Elias Rogers ? R. C'était l'agent de cette compagnie.

Q. Le 15 décembre, les prix étaient de \$4.46 et de \$4.75 ? R. Oui.

Q. Et le 10 janvier, vous avez acheté à \$4.75 ? R. Oui.

Q. A combien cela revenait-il la petite tonne ? R. A \$4.24.

Q. Et le 28 janvier, à \$5.00, ce qui revenait à combien ? R. A \$4.46.

Q. Vous avez encore acheté en février à \$4.46, puis subséquemment à \$5.20, combien cela fait-il pour la petite tonne ? R. \$5.20 donne \$4.64.

Q. Puis vous avez acheté à \$4.90 ? R. Cela revient à \$4.37 la petite tonne.

Q. Avez-vous acheté à Montréal ? R. En petite quantité.

Q. Combien avez-vous payé ? R. \$4.25 la grosse tonne, mais la livraison n'est pas encore faite.

Q. Combien cela fait-il pour la petite tonne ? R. \$3.79.

Q. A combien vendez-vous aux manufacturiers ? R. A 50 cts au-dessous du prix du détail. Presque tous les grands manufacturiers importent eux-mêmes leur charbon.

Par M. Casgrain :

Q. Quel a été votre plus haut prix de détail l'hiver dernier ? R. \$7 00 ; mais au moins les trois quarts de notre assortiment ont été vendus à \$6.50, parce que ceux qui achètent de bonne heure font alors des arrangements pour avoir leur charbon d'hiver à ce prix.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous leur avez livré le charbon à ce prix pendant l'hiver, au fur et à mesure qu'ils en avaient besoin ? R. Oui ; et au sac, aussi.

Par le Président :

Q. Quels ont été vos prix de vente du commencement à la fin de la saison ? R. Le premier prix demandé a été de \$6.50 pour le charbon à prêle ?

Q. A quelle date ? R. Le 17 mai. Nous avons continué à ce prix jusqu'au 10 novembre.

Q. Sans changement ? R. Non.

Q. Et ensuite ? R. Le 10 novembre nous avons haussé le prix à \$7.00, et c'est alors que nos manufacturiers ont acheté directement aux États-Unis.

Par M. Casgrain :

Q. Combien la ville de London importe-t-elle de charbon chaque année ? R. Je ne sais pas exactement, mais je crois que c'est environ 15,000 à 20,000 tonnes de charbon dur et un peu plus de charbon mou.

Q. Combien êtes-vous de marchands ? R. Nous sommes actuellement 18.

Q. Et vous ne faites qu'un profit moyen de 50 centins par tonne ? R. Notre profit net, toutes dépenses payées, ne s'élève pas à plus de 13 centins en prenant ensemble le charbon dur et le charbon mou.

Par le Président :

Q. Vous avez un mode d'expulsion pour ceux qui désobéissent aux règlements de l'association ? R. Le seul mode qu'il y a, c'est de les dénoncer à Buffalo.

Q. Vous ne les expulsez pas vous-mêmes ? R. Non.

Q. Vous êtes donc à la merci des importateurs ? R. Oui.

Q. Est-il à votre connaissance que des membres ont été dénoncés ainsi pour infraction aux règlements ? R. Je crois que la chose n'est arrivée qu'une seule fois.

Q. Quel en a été le résultat ? R. Peu satisfaisant. Les importateurs de Buffalo répondirent qu'une réprimande suffirait pour le moment, et ils laissèrent tomber l'affaire.

Q. Vous exigiez davantage ? R. Nous n'avions rien demandé ; nous avions seulement fait connaître le fait.

Q. Vous dites que le résultat a été peu satisfaisant ? R. La preuve ne leur parut pas suffisante pour exiger autre chose qu'une réprimande.

Q. Votre association de London a-t-elle été satisfaite de la chose ? R. Autant qu'elle pouvait l'être, en pareille circonstance.

Q. C'est-à-dire qu'elle ne l'a pas été du tout? R. Non. On a pensé qu'une procédure plus efficace aurait dû être employée.

Q. On aurait voulu que le coupable fût puni? R. On aurait désiré qu'il fût traité de façon à ne plus avoir l'idée de recommencer.

Q. Quelle était l'infraction commise? R. C'était d'avoir vendu du charbon importé au dessous des prix, et autres actes de ce genre.

Q. Votre association a donc pour effet de gêner la liberté du commerce? R. Je ne saurais l'admettre.

Q. Croyez-vous aux principes de la liberté du commerce? R. Oui, de la liberté limitée du commerce.

Q. Qu'entendez-vous par la liberté limitée du commerce? R. J'entends la liberté gouvernée par le sens commun et non par la politique. Je crois à la liberté du commerce en certains pays, en Angleterre par exemple, mais pas dans celui-ci.

Q. Croyez-vous à la liberté du commerce entre les citoyens d'un même pays? R. Pourvu qu'il y ait des règlements donnant justice égale à tous.

Q. Votre association a-t-elle opéré d'une manière satisfaisante depuis son établissement? R. Non.

Q. Quelles difficultés avez-vous rencontrées? R. Il y a un bon nombre de marchands qui vendent au rabais et il est impossible de les découvrir.

Q. Vous n'imposez pas d'amendes, vous vous contentez de faire rapport à Buffalo? R. Oui.

Q. Que faites-vous au sujet des soumissions demandées pour les institutions publiques de London? R. Tout ce qui a été fait ne regarde que les institutions civiles qui sont distinctes de celles du gouvernement.

Q. Ce sont les édifices de la corporation, les écoles, etc. Avez-vous un aqueduc? R. Oui, mais il ne consomme pas de charbon. Il est mu par un pouvoir d'eau et n'a qu'un orgin supplémentaire qui ne fonctionne qu'en cas de nécessité et ne dépense guère que 50 à 60 tonnes.

Q. Vous avez des écoles et autres institutions? R. Oui; des soumissions sont demandées pour leur chauffage.

Q. Le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral ont également des édifices à London? R. Oui.

Q. Que faites-vous au sujet de leur approvisionnement de charbon? R. Cela nous donne de grandes difficultés.

Q. Comment la chose se passe-t-elle pour les institutions civiles? R. La question vient devant le comité et l'on établit comme base un prix raisonnable pour tout le charbon qui doit être livré pendant la saison, car on n'a pas de hangars pour le recevoir. On fait de petits lots de 5 à 10 tonnes pour le besoin de chaque institution, puis le comité décide soit de l'acheter par contrat, soit de tirer ces lots au sort entre les marchands, mais toujours au prix fixé par l'association.

Q. Les lots sont tirés au sort ou bien encore la corporation demande des soumissions, est-ce bien cela? R. Oui.

Q. Quel système a-t-on adopté? R. L'un et l'autre.

Q. Qu'a-t-on fait l'année dernière? R. On a acheté par contrat après enchère.

Q. Combien a-t-on payé? R. On a payé \$50, \$70, \$80 et \$90 pour chacune des différentes institutions.

Q. Est-ce qu'on avait tiré les lots au sort auparavant? R. On avait la faculté de prendre l'enchère.

Q. Avez-vous adopté le système du tirage au sort? R. Nous n'avons jamais adopté un système plutôt que l'autre; les deux sont à notre choix suivant les circonstances. Nous réunissons les marchands et nous leur disons: "voici le prix fixé par l'association, et ce prix est celui du détail pour la saison, désirez-vous l'enchère ou le tirage?"

Q. Et les marchands ont demandé l'enchère? R. Oui, les deux ou trois dernières années.

Q. Qu'a-t-on fait de l'argent provenant de l'enchère? R. On l'a partagé entre tous les membres indistinctement.

Q. Chaque membre de l'association a eu sa part ? R. Oui.

Q. Une part égale aux autres ? R. Oui.

Q. Vous n'avez pas de classification entre vous ? R. Non.

Q. La quantité de charbon vendue par chacun n'est pas considérée dans le partage ? R. Non.

Par M. Casgrain :

Q. Qui a eu les contrats l'année dernière ? R. O'Bierne en a eu un, Hunt et Bailey ont eu les autres.

Q. Quelle a été la somme totale donnée par ces trois marchands ? R. \$200 environ, je crois.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. C'étaient pour les contrats de la municipalité ? R. Oui.

Q. Qu'a-t-on fait des contrats du gouvernement d'Ontario ? R. On les a laissés libres.

Par le Président :

Q. C'est-à-dire qu'on a donné libre champ à la concurrence ? R. Oui.

Q. Et pour les contrats du gouvernement fédéral ? R. On a fait la même chose.

Q. Qui a obtenu ces derniers contrats ? R. J'ai obtenu le contrat pour l'asile.

Par M. Guillet :

Q. A quel prix ? R. \$4.98, je crois.

Par le Président :

Q. A combien vendiez-vous dans le temps ? R. C'était du charbon à fournaise.

Q. Mais à combien vendiez-vous ? R. C'était au commencement de la saison, nous avions peu de chose à faire et nous avons occupé nos chevaux à faire le charroyage.

Q. Mais dans le temps votre prix de détail était de \$6.30 ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ces contrats sont-ils généralement donnés avant le milieu de l'été ? R. C'est toujours la dernière chose dont s'occupe la corporation.

Q. Quant à votre contrat pour l'asile, vous l'avez rempli à même vos premiers achats ? R. Oui. Le but de l'association, en mettant à l'enchère les contrats de la corporation, est de ne pas gêner nos prix pour ceux du gouvernement local.

Par le Président :

Q. Vous nous avez donné le prix de votre contrat pour l'asile, \$1.98 ; est ce la seule institution appartenant au gouvernement provincial à London ? R. Oui, il n'en a pas d'autres.

Q. Et le gouvernement fédéral ? R. Ce dernier possède le collège militaire, l'Hôtel des Douanes et le Bureau de Poste.

Q. Qui a obtenu les contrats du gouvernement fédéral ? R. Je crois que c'est Hunt.

Q. A quel prix a-t-il vendu ? R. Je n'en sais rien, car la question n'est pas venue devant l'association.

Q. L'association n'a rien eu à voir non plus dans le contrat du gouvernement provincial ? R. Non.

Q. On a laissé la question libre ? R. Oui.

Q. Vous aviez fait la plus basse soumission ? R. Je le suppose.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Est ce que le gouvernement provincial demande des soumissions pour tous ses édifices ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous des prix spéciaux pour les églises, les hôpitaux ou autres institutions de ce genre ? R. Non. Quant aux couvents de religieuses, il y en a deux appartenant à la religion catholique, mais nous ne faisons aucune démarche à leur sujet.

Q. Les marchands leur vendent aux prix qu'ils le veulent ? R. L'association n'intervient jamais à leur sujet.

Q. Mais elle interviendrait si quelqu'un vendait au-dessous des prix à quelques autres institutions ? R. Oui.

Q. Vous ne laissez pas le charbon à ce prix en dehors ? R. La consommation est si peu considérable.

Q. N'y a-t-il pas une institution appelée "Hollmuth College" ? R. Oui, mais elle se sert du goudron comme combustible.

Q. Elle ne dépense pas de charbon du tout ? R. Très peu ; elle utilise le résidu du goudron employé par la fabrique d'huile.

Par le Président :

Q. Au sujet de la livraison du charbon, avez-vous la permission de prendre des commandes livrables à date ultérieure ? R. Oui, si les acheteurs paient comptant en donnant ces commandes et ajoutent au prix du charbon les frais d'occupation des hangars.

Q. Combien êtes-vous de marchands de charbon ? R. Environ 18.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Aucun de ces marchands ne s'occupe exclusivement du commerce de charbon ? R. Non, ils vendent du bois et d'autres marchandises.

Par M. Guillet :

Q. Déterminez-vous aussi les prix du bois ? R. Non.

Q. Quand l'association a été formée, combien étiez-vous de marchands ? R. Dix, je crois.

Q. Vous êtes 18 maintenant ? R. Oui.

Q. Recevez-vous de nouvelles demandes de la part de gens qui veulent entrer dans ce commerce ? R. Je n'en connais pas ; du reste je crois que les nouveaux venus ne trouveraient plus leur place.

Q. Vous n'avez pas de limite quant au nombre des marchands ? R. Non.

Q. N'importe qui peut faire ce commerce, s'il le désire ? R. Oui.

Q. Quant à la question des résultats, plus le nombre des commerçants est grand, plus les profits sont petits ? R. C'est exactement cela.

Q. A moins de hausser les prix, vos profits diminuent en raison de l'augmentation du nombre des marchands ? R. Oui.

Q. Dans un cas par il, redonneriez vous une hausse ? R. Oui, mais nous nous efforçons d'empêcher cette augmentation, parce qu'en réalité le prix a déjà dépassé la somme de \$7.00 par le passé. Je me suis fortement opposé à la chose et j'ai menacé de briser l'association plutôt que de consentir à cette hausse. Cela a eu pour effet de ramener le prix à \$7.00.

Par le Président :

Q. Je ne comprends pas bien comment vous avez vendu au gouvernement provincial à \$4.98 pendant que votre prix, pour tous les autres, était de \$6.50. C'était une réduction de \$1.52. Et pourtant vous affirmez que la moyenne de vos profits ne dépasse pas 30 à 50 centins par tonne ? R. Dans le cas du gouvernement, nous prenons le charbon directement des wagons pour le transporter aux édifices, sans autre déplacement, à mesure qu'il arrive. Nous profitons des taux d'été pour le transport. De plus nous touchons chaque mois l'argent du charbon livré, ce qui nous permet d'avancer nos paiements d'importation ; enfin nous n'avons à payer ni intérêts, ni loyer de cour, ni commis et c'est, en outre, dans un temps où nos chevaux n'ont rien à faire et ne nous occasionnent que des dépenses.

Par M. Casgrain :

Q. Vous vous contentez ainsi d'un faible profit ? R. Nous sommes contents d'employer nos chevaux et d'entretenir le commerce.

Par M. Guillet :

Q. Vous exigez des intérêts des gens qui ne vous paient pas ? R. Si nous n'étions pas payés, nous ne pourrions maintenir notre commerce.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vos agents font ils de gros contrats pour la consommation d'hiver ? R. Non.

Q. Règle générale, ceux qui achètent en été reçoivent ils leur charbon dans le même temps ? R. Nous remplissons les commandes quand on nous paie le prix du détail. Nous fixons des prix qui conviennent à ce moment de la saison, mais nous n'avons aucun contrôle sur les hausses qui peuvent survenir

Q. Ces hausses se produisent presque toujours ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Il ne reste plus qu'une question maintenant. Est-ce que les prix que nous avons ici sur ces factures, sont vraiment les prix que vous avez payés, sans aucune remise, sans aucun escompte que ce soit ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Pouvez-vous jamais indiquer la différence moyenne qu'il y a entre les prix des factures et les prix des circulaires ? R. C'est impossible ; quelque fois ils tiennent strictement aux prix des circulaires.

Q. Avez-vous jamais payé plus cher que les prix des circulaires ? R. Oui, un peu plus cher en septembre et janvier dernier. Il nous a fallu aller à Buffalo et acheter des particuliers. Ainsi pour notre contrat de l'asile, nous n'avons pu nous procurer tout ce qu'il nous fallait au prix des circulaires. Nous ne pouvions nous procurer le charbon.

Q. Vous avez toujours pu, n'est-ce pas, pourvoir à la dépense journalière ? R. Certainement, nous avons disposé de 1,500 tonnes pour cela.

Q. Combien cette institution dépense-t-elle de charbon par année ? R. Environ 1,700 tonnes de charbon dur et une certaine quantité de charbon mou. Elle dépense aussi un peu de bois.

Par le Président :

Q. A combien de tonnes de charbon s'élève le chiffre de vos ventes ? R. A 10,000 tonnes.

Q. Cela représente-t-il la moitié de la consommation de la ville ? R. Environ, pour le charbon dur.

Q. Combien de charbon mou se dépense-t-il ? R. Environ 20 pour 100 de plus. L'emploi du résidu de goudron comme combustible augmente aussi considérablement.

Q. Comment cela se fait-il ? R. Il s'emploie maintenant une beaucoup plus grande quantité de goudron qu'auparavant par les fabriques de raffinerie et les résidus deviennent un article de concurrence contre le charbon mou.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ces établissements de raffinerie sont-ils dans London même ? R. On les a transportés dernièrement à Pérolia, mais on commence à les ramener à London. Les Spencers et d'autres raffineurs sont déjà revenus. En tous cas, on transporte en grande quantité dans notre ville ce résidu de goudron pour le chauffage. Il y a une chose que je voulais ajouter au sujet de la coalition de Buffalo ; les exportateurs prétendent agir comme ils le font non seulement pour leur propre avantage, mais aussi pour le nôtre. Il y avait tant de nouveaux marchands de charbon et tant de banqueroutes qu'ils ont dû, prétendent-ils, rétablir le commerce sur une base offrant à tous des garanties de solidité.

Q. Comment fait-on maintenant à l'égard des nouveaux marchands qui se présentent ? R. Quatre membres de la coalition doivent recommander leur requête de leurs signatures, et ils ne donnent cette recommandation qu'à ceux en qui ils ont pleine confiance.

Q. Alors vous vous protégez réciproquement ? R. Oui, nous nous efforçons de le faire le plus honorablement possible.

J. G. BUTTERWORTH, est assermenté.

Par le Président :

Q. Veuillez donner votre nom, votre occupation et votre résidence ? R. J. G. Butterworth, marchand de charbon, Ottawa.

Q. Faites-vous partie de la Compagnie de Voiturage d'Ottawa ? R. Oui, monsieur.

Q. Combien de membres y a-t-il dans cette association ? R. Six directeurs.

Q. Qui sont-ils ? R. Ray, McCullough, Cameron, Ross.

Q. Quel M. Ross ? R. W. B. Ross.

Q. Quelles sont les initiales de M. Cameron ? R. H. Cameron.

Q. Quels sont les autres ? R. Moi-même, je crois que cela fait six.

Q. Cela ne fait que cinq ? R. Il y a encore M. Cowan.

Q. Y a-t-il quelqu'autre membre de cette société chartée? R. Non.

Q. Ce sont là tous les membres; mais vous êtes tous directeurs? R. Oui, monsieur.

Q. Quels ont été les organisateurs de cette compagnie? R. Ce sont ceux qui ont demandé la charte.

Q. Mais on nous a dit ici que ce n'étaient pas ces messieurs qui avaient organisé la compagnie? R. Ce sont les organisateurs que vous voulez connaître et non ceux qui ont demandé la charte? Eh bien, les organisateurs sont ceux que je viens de nommer.

Q. S'en trouvent-ils parmi ces derniers qui ont demandé la charte? R. Aucun.

Q. Dans quel but vous êtes-vous servi des noms de ces gens-là, au lieu de donner les vôtres? R. Je crois que cette question est en dehors du sujet. Il s'agit ici d'une compagnie et non d'une coalition.

Q. Il s'agit d'une compagnie dont le but et les actes font l'objet de l'enquête que nous sommes chargés de conduire. Nous devons entrer dans les détails. Nous ne voulons pas faire de questions inutiles ou indues, mais la formation de cette compagnie est un des points que le parlement nous a autorisés à élucider, et il est nécessaire que vous nous donniez tous les renseignements et les détails que vous connaissez. Dans quel but a-t-on substitué d'autres noms à ceux des véritables organisateurs, dans la demande de la charte? R. Je ne crois pas que je sois tenu de répondre à cela, quand même le comité le désirerait. Je vous ai donné les noms des membres qui ont demandé la charte ainsi que ceux des promoteurs de la compagnie; c'est, je crois, tout ce que vous avez droit de connaître.

Q. Vous dites que nous avons les noms des membres désignés par la charte? R. Je ne vois pas qu'il puisse y avoir de malentendu sur ce point.

Q. C'est une des questions auxquelles vous êtes obligé de répondre. Est-ce là l'opinion du comité?

Plusieurs membres.—Oui.

Q. Le comité a décidé que la question est dans l'ordre et que vous devez y répondre? R. Je puis difficilement vous donner une réponse précise. Les membres inscrits dans la charte ont résigné en faveur des membres actuels. Je parle de ce qui me concerne et non des autres. Le fait est que je ne sais pas trop comment vous répondre d'une manière exacte, bien que je veuille le faire. Au fond, c'est moi qui ai demandé à mon avocat de faire inscrire dans la charte les noms des personnes en question et dont les parts-actions m'ont ensuite été transportées.

Q. C'est votre avocat qui a mis leurs noms dans la charte sur votre ordre, et cependant ils figurent comme souscripteurs de la première mise du fonds social et comme seuls propriétaires de tout le capital de la compagnie? R. Ils m'ont transporté leurs droits; c'est-à-dire deux d'entr'eux m'ont cédé leurs parts.

Q. Deux d'entr'eux? R. Oui.

Q. Vous n'avez pas répondu à la question: Dans quel but avez-vous agi de la sorte? R. Je ne puis réellement pas répondre à cette question, parce qu'on pouvait avoir différents objets en vue.

Q. Quel était votre but? C'est une question claire qui demande une réponse également claire. R. Pour ce qui me concerne, c'est que je ne voulais pas paraître comme membre de la compagnie lors de l'émission de la charte.

Q. Vous ne vouliez pas que votre nom parût le premier? R. Non.

Q. Pourquoi? R. Je n'avais pas de raisons particulières et dont j'eusse à rougir. C'était une affaire de commerce.

Q. Vous ne vouliez pas laisser croire que vous aviez des intérêts dans la compagnie et vous avez pris des souscripteurs étrangers. Qui a fourni l'argent? Il apparaît qu'il a été payé 10 par cent sur le capital. R. J'ai fourni ma part.

Q. Quels sont les noms de ceux qui ont signé pour vous? R. Les deux MM. Shaw.

Q. Vous les avez priés de souscrire au fonds social, vous leur avez donné l'argent, puis immédiatement après ils vous ont transporté tous leurs droits? R. Oui.

Q. Combien de parts avez vous dans la compagnie ? R. J'en ai pour environ \$4,000 à \$5,000.

Q. Et M. Ray ? R. Environ le même montant.

Q. Et M. McCullough ? R. Le même montant.

Q. Puis MM. Cameron, Ross et Cowan ? R. Je ne connais guère ce qui concerne M. Cowan.

Q. Savez-vous quel est le capital de M. Cameron ? R. Je ne le sais pas exactement.

Q. Approximativement ? R. Je sais que M. Ross possède deux parts.

Q. Et M. Cameron autant ? R. Oui, environ.

Q. Vous avez transporté deux de vos parts à M. Ross ? R. Oui.

Q. Et M. Ray, deux des siennes à M. Cowan ? R. Je ne connais rien à ce sujet.

Q. Vous aviez un tiers du capital à vous seul ? R. Oui.

Q. Et vous avez cédé deux parts à M. Ross pour compléter le nombre légal des associés ? R. Oui, monsieur.

Q. Combien M. Ross a-t-il payé pour ses deux parts ? R. Je crois que vous avez été renseigné sur ce point par le témoignage du secrétaire trésorier qui vous a communiqué tous ces détails d'après les livres.

Q. Je ne me rappelle pas qu'il ait été fait mention du nom de M. Ross. R. Je crois que les journaux l'on dit dans le temps.

Q. Vous, M. Ray et M. McCullough, vous vous êtes divisé les profits entre vous. Etait-ce après que MM. Ross, Cowan et Cameron eurent obtenu leurs parts-actions ? R. Nous nous sommes partagé les bénéfices. On a déclaré un dividende comme dans toutes les compagnies chartées, et ceux qui y avaient droit l'ont touché en proportion de leur capital.

Q. Quels prix avez-vous payé pour le charbon l'année dernière ? Avez-vous une liste de prix ? R. Je n'en ai pas ici, mais je crois que vous avez les factures ici.

Q. Avez-vous le rapport mensuel des prix fournis par les compagnies américaines ? R. Je ne l'ai pas ici, mais je puis vous donner les chiffres d'une manière très approximative. Les prix du commencement de juin étaient de \$5.35.

Q. Etait-ce pour la grosse tonne ? R. Oui.

Q. Combien cela fait-il pour la petite tonne ? R. \$4.78.

Q. \$4.78 était le prix de juin, livraison à Ottawa comprise ? R. Oui.

Q. Il y a eu hausse ? R. Oui, elle a atteint le chiffre de \$6.75.

Q. Quelle a été la première hausse ? R. \$5.60 par grosse tonne, je crois.

Q. A quelle date ? R. En juillet.

Q. Cela revient à combien pour la petite tonne ? R. A \$5.00.

Q. Quelle a été la hausse subséquente ? R. Elle s'est produite en août ou septembre, je crois, mais je n'en suis pas positif.

Q. A combien a-t-elle porté le prix de la petite tonne ? R. A \$5.22.

Q. Quel a été le prix qui a succédé à celui-là ? R. \$5.71.

Q. A quelle date ? R. Vers le mois de novembre.

Q. Quel est le prix du charbon aujourd'hui ? R. Nous n'achetons pas dans le moment, mais je puis donner la hausse suivante.

Q. Quel est actuellement le prix de vente pour la petite tonne ? R. La hausse qui a suivi a élevé le prix à \$5.94.

Q. En décembre dernier ? R. Oui.

Q. Et ensuite ? R. Ça été la dernière hausse.

Q. Depuis cette date, le charbon a commencé à baisser ? R. Il s'est maintenu à ce prix jusqu'au mois courant, où il y a eu une baisse de 40 centins.

Q. Quel était le prix en mars ? R. Le même: \$5.94.

Q. Quel est-il aujourd'hui, en avril ? R. Il y a 40 centins de réduction sur la grosse tonne, ce qui revient à \$5.58 pour la petite tonne.

Q. On nous a parlé de réduction et d'escompte, est-ce qu'il y a quelque chose de ce genre ? R. Nous n'en avons pas obtenu.

Q. Ces factures vous ont-elles été envoyées à vous-même ? R. Ce sont les prix que j'ai payés comptant pour le charbon que j'ai acheté.

Q. Qui a payé ces factures ? R. C'est moi-même.

Q. Elles donnent le véritable prix que vous avez payé ? R. Oui.

Q. Sans aucune remise ? R. Non.

Q. Est-ce vous-même qui avez payé ou la Compagnie de Voiturage ? R. La compagnie m'a payé mon charbon, mais c'est moi qui ai payé aux compagnies américaines.

Q. Votre compagnie a-t-elle des arrangements spéciaux avec les compagnies de chemins de fer pour le transport ? R. Non, monsieur.

Q. Toutes les compagnies de chemins de fer ont-elles la liberté de transporter du charbon à l'adresse de n'importe quel marchand et aux taux qui leur plaît ? R. Oui, d'après ce que j'en connais.

Q. Vous ne connaissez pas qu'il existe d'arrangements vous accordant certains privilèges particuliers pour le transport ? R. Non.

Q. Par quelle voie importez-vous votre charbon ? R. Une partie par le "Canada Atlantic," une autre par le Pacifique Canadien et une troisième par voie de navigation.

Q. Combien en faites-vous venir par eau ? R. Très peu.

Q. Est-ce que les prix que voici sont ceux de l'importation par bateaux ? R. Ce sont les prix déterminés pour Ottawa.

Q. Que le charbon soit transporté par eau ou par chemin de fer, cela ne modifie pas les prix ? R. Les prix sont cotés pour livraison ici, quel que soit le mode de transport.

Q. Cela ne fait guère de différence ? R. Non, c'est une simple affaire de main-d'œuvre.

Q. Combien le "Canada Atlantic" vous en a-t-il amené ? R. 2,000 tonnes, je crois.

Q. Combien avez-vous importé en tout ? R. Je ne puis le dire exactement.

Q. A peu près ? R. 7,000 à 8,000 tonnes environ.

Q. 2,000 tonnes par le "Canada Atlantique" et le reste par le "Pacifique" et les bateaux ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous eu connaissance qu'un marchand de Carleton Place ait offert d'envoyer des wagons de charbon à Ottawa pour vendre ? R. Non.

Q. N'y a-t-il pas eu de correspondance entre votre association et un certain marchand de Carleton ? R. Je n'en connais rien.

Q. On m'a informé qu'un marchand avait offert de livrer du charbon ici à très bas prix, mais qu'il n'avait pas pu se procurer l'article parce qu'il le destinait à Ottawa ? R. C'est un fait tout nouveau pour moi.

Par le Président :

Q. N'avez-vous pas fait avec les compagnies américaines une convention en vertu de laquelle elle ne doivent vendre à personne en dehors de la Compagnie de Voiturage ? R. Non.

Q. Il n'existe aucun arrangement de ce genre ? R. Non.

Q. Avez-vous proposé quelque convention dans ce sens ? R. Je l'ai fait pour moi-même.

Q. Dans quel sens ? R. Le marché est libre ici et chacun peut se procurer du charbon à son gré.

Q. Que voulez-vous dire alors, quand vous affirmez que vous avez proposé aux exportateurs de restreindre leur commerce, à Ottawa, à vous seul à l'exclusion des autres ? R. Ce n'est pas ce que j'ai dit. Je leur ai demandé de concentrer leurs ventes entre mes mains, absolument comme je pourrais obtenir l'agence de la vente d'un poêle. M. Hartt a donné ici son témoignage au sujet de la "Delaware and Hudson Co."

Q. Mais n'était-il pas l'agent de cette compagnie ? R. J'ai demandé la même chose pour moi, mais on me l'a refusé.

Q. Ce n'est pas exactement la même chose. L'agence de M. Hartt consiste à vendre, aux prix fixés, à tous ceux qui se présentent, tandis que votre but, en demandant cette agence, était d'empêcher toute autre personne d'obtenir du charbon de la compagnie? R. Excepté par mon entremise: ce qui revient à la même chose que M. Hartt. Le fait est que depuis l'organisation de notre Compagnie de Voiturage, nous n'avons pas agi différemment; nous avons vendu du charbon aux gens du dehors.

Q. Est-il à votre connaissance qu'on ait empêché M. Easton ou ceux qui le représentaient d'envoyer son charbon à Ottawa? R. Non.

Q. Vous ne connaissez rien de tel? R. Je n'ai jamais rien fait dans ce sens, mais on m'a donné à entendre qu'on avait fait la chose.

Q. Quels sont ceux qui ont agi de la sorte? R. Il y a plusieurs marchands.

Q. Sont-ce des membres de votre compagnie? R. Il me serait difficile de le dire. J'ai entendu raconter qu'ils—

Q. Qu'ils avaient réussi à mettre Easton hors du marché? R. Je ne crois pas qu'ils aient réussi.

Q. Du moins, ils l'ont empêché d'obtenir son charbon aux taux favorables qu'on lui accordait auparavant? R. Je n'en sais rien absolument. Le fait est qu'il a eu son charbon, tout le charbon qu'il a pu vendre.

Q. Ils nous a déclaré ici qu'il s'était en effet procuré du charbon, mais qu'il avait dû le payer beaucoup plus cher? R. Je ne connais rien à ce sujet.

Q. Mais savez-vous si on a fait des démarches pour le faire exclure du marché? R. Je n'en sais absolument rien. C'est probablement une question sur laquelle je n'aimais pas à avoir de renseignements, mais enfin de compte, je n'ai jamais rien vu à ce sujet, ni lettres, ni correspondance ni aucune aucune autre chose concernant M. Easton.

Q. Avez-vous pris vos précautions pour ne rien voir? R. Cela ne me regardait pas et je n'en connais rien.

Q. Vous pouvez n'avoir pas vu certaines lettres, mais savez-vous si l'on a fait des plaintes? R. On me l'a laissé entendre.

Q. Mais c'est très vague cela? R. Les marchands d'Ottawa me l'ont donné à entendre. M. Easton vendait du charbon ici; je ne sais si l'on peut considérer qu'il le faisait d'une manière légitime ou illégitime.

Q. Ceci n'est pas une réponse à la question. Savez-vous s'il y a eu des démarches faites pour empêcher M. Easton de continuer à acheter aux prix favorables qu'il avait auparavant? R. J'ai compris qu'on en avait faites.

Q. En avez-vous eu connaissance? R. Je crois que vous me posez des questions auxquelles je donne des réponses aussi claires que vos demandes. Le fait est que je puis savoir différentes choses, mais pas assez positivement pour les attester sous serment.

Q. "Est-il à votre connaissance"—me paraît une question claire? R. J'y ai répondu qu'on m'avait donné à entendre la chose, c'est-à-dire qu'on avait cherché à empêcher Easton d'acheter.

Q. De quelle façon? R. En écrivant aux compagnies américaines.

Q. Qui a écrit? R. Je ne connais rien à ce sujet.

Par M. Boyle :

Q. Est-ce votre secrétaire? R. Non. Il n'y a rien eu de fait dans ce sens par la Compagnie de Voiturage ou de sa part. La chose a été faite par des particuliers dont je ne suis pas censé connaître les affaires.

Par le Président :

Q. Quels étaient ces particuliers? R. Je ne le sais pas.

Q. M. Butterworth, vous êtes sous serment. Vous êtes obligé de dire la vérité, toute la vérité et rien que la vérité, mais vous hésitez de dire toute la vérité au sujet de ce que vous connaissez. Je suis convaincu que les membres du comité sont d'opinion que la question que je vous pose est raisonnable. R. Si la question est raisonnable, je vous dirai que je crois que c'est la "People's Coal Company."

Q. Qui est à la tête de cette organisation? R. M. Cowan en est un, je crois, ainsi que M. Ray.

Q. Ce sont eux qui forment la *People's Coal Company*, et c'est là le nom de leur société commerciale ? R. Oui.

Q. Ils ont écrit aux marchands de charbon des Etats-Unis pour empêcher M. Easton d'acheter aux mêmes favorables conditions qu'ils le faisaient eux-mêmes ?

R. Je ne puis jurer cela.

Q. Qu'ont-ils écrit alors ? R. Je ne le sais pas.

Q. Ont-ils écrit ? R. On me l'a dit.

Par M. Boyle :

Q. Où avez-vous entendu dire cela ? R. Parmi les marchands.

Q. Est-ce M. Cowan qui vous l'a dit ? R. Je ne sais pas.

Q. Est-ce M. Ray ? R. Je n'en suis pas certain, mais je le crois.

Q. Le *People's Coal Co* est-elle une institution chartée ? R. Je ne le crois pas.

Par le Président :

Q. C'est donc par l'entremise de M. Ray que la communication a été faite ; en connaissez-vous le résultat ? R. M. Easton prétend que la chose a eu pour effet d'arrêter les envois de charbon qui lui étaient destinés, mais je ne le crois pas. Il m'a paru avoir du charbon pendant toute la saison.

Q. Il nous a expliqué comment il a pu se procurer du charbon ailleurs en payant un prix beaucoup plus élevé ? R. Quant à cela je n'en connais rien.

Q. Vous savez que M. Ray a écrit ; vous savez aussi quel a été le résultat de sa démarche ; renseignez-nous la dessus ? R. Je ne suis rien à ce sujet.

Q. Quel a été l'effet de sa correspondance auprès des compagnies ? R. Je crois que les compagnies ont répondu que le marché était libre et qu'elles ne pouvaient rien faire. Swift avait parfaitement droit d'importer. Quant à moi, je n'ai eu connaissance de rien directement.

Par M. Boyle :

Q. M. Ray ou quelqu'autre ont-ils fait connaître la substance de la réponse qu'ils avaient reçue ? R. Pas à ma connaissance.

Par M. le Président :

Q. Comment avez-vous pu connaître la réponse des compagnies américaines ? R. J'en ai entendu parler par les marchands.

Q. Vous n'avez pas vu la lettre ? R. Je ne l'ai jamais vue.

Q. Vous ne l'avez pas entendu lire ? R. Non.

Q. C'est M. Ray qui vous en a appris le contenu ? R. Je ne sais si c'est de M. Roy ou de quelqu'autre personne du bureau que je l'ai apprise.

Q. Cette réponse a-t-elle été trouvée satisfaisante par M. Ray et par les autres membres de votre association ? R. Les compagnies ont simplement répondu que le marché d'Ottawa était un marché libre.

Q. Avez-vous été satisfait du résultat des négociations de M. Ray avec ces compagnies ? R. Je n'ai rien à répondre à de pareilles questions.

Q. Avez-vous été satisfait vous-même ? R. Je ne m'en suis guère occupé. La chose ne me touchait en aucune façon, et la nature d'un résultat ou de l'autre m'était absolument indifférente.

Q. L'affaire a dû intéresser quelqu'un puisqu'on a jugé nécessaire d'écrire. En tous cas, elle a eu pour effet d'empêcher M. Easton d'exécuter ses contrats. C'était apparemment le but de ceux qui ont écrit et ils l'ont atteint.

Par M. Boyle :

Q. Le sénateur Clemow retire-t-il un dividende sur les profits de votre association ? R. Il retire un profit sur le charbon qu'il vend à notre compagnie.

Q. Est-il marchand de charbon ? R. Il l'a été.

Q. Est-il marchand ? R. Oui.

Q. Marchand véritable ? R. Oui.

Q. Ne s'occupe-t-il pas simplement de contrôler les approvisionnements de certaines institutions ? R. Non, c'est un marchand régulier.

Par le Président :

Q. Achète-t-il lui-même du charbon actuellement ? R. Oui, il est connu comme marchand régulier.

- Q. Votre compagnie occupe t-elle ses cours ? R. Oui.
- Q. Lui payez-vous loyer pour cela ? R. Un loyer nominal.
- Q. Combien lui payez-vous ? R. \$1.00 par année et il se charge de toutes les dépenses.
- Q. Le résultat du commerce de charbon de votre compagnie a-t-il été satisfaisant l'année dernière ? R. Aussi satisfaisant que la plupart des autres affaires, j'imagine.
- Q. Quels sont les marchands d'Ottawa qui ne font pas partie de votre association ? R. M. Easton et M. Harris, je crois, prétendent n'y pas appartenir.
- Q. Y en a-t-il d'autres ? R. Pas que je sache.
- Q. Que voulez-vous dire par " ils prétendent n'y pas appartenir " ; pensez-vous qu'au fond, ils sont des vôtres ? R. Je ne le pense pas, mais je crois qu'ils voudraient l'être.
- Q. Vendent-ils aux mêmes prix que vous ? R. Ils le prétendent.
- Q. Vous dites qu'ils voudraient faire partie de la compagnie ; est-ce que Harris n'a pas cherché à y entrer ? R. Pas que je sache ; il ne m'a jamais demandé la chose.
- Q. L'a-t-on invité à s'affilier à l'association ? R. Je ne le crois pas ; pas à ma connaissance du moins.
- Q. Pourquoi dites-vous que vous supposez qu'il désirerait se joindre à vous ? R. Je dis que je suppose. Vous ne parlez que de Harris intentionnellement. Si vous parlez de Easton, je vous dirais que je crois qu'il peut entrer dans l'association.
- Q. Vous avez là, je crois, une institution féconde en bénéfices ? R. Je ne pense pas qu'elle soit aussi avantageuse que vous le pensez. Tout ce que nous recherchons, ce sont des gens qui conduisent leurs affaires d'une manière convenable.

CHAMBRE DES COMMUNES, le 16 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales se réunit ce matin ; M. W. C. Wallace au fauteuil.

J. C. BROWN est assermenté.

Par le Président :

- Q. Quel est votre nom, votre occupation, votre résidence ? R. John Charles Brown, marchand de charbon, rue Sparks, Ottawa.
- Q. Depuis quand êtes-vous dans le commerce ? R. Depuis le mois de juillet dernier.
- Q. Votre bureau est sur la rue Sparks ? R. Oui, dans les édifices de l'Hôtel Russell.
- Q. Avez-vous des hangars à charbon ? R. Oui, sur la rive du canal du côté de la cité ; j'ai aussi des balances pour peser le charbon.
- Q. Avez-vous des intérêts dans la Compagnie de Voiturage du charbon ? R. Oui monsieur.
- Q. Veuillez donc dire au comité de quelle nature sont ces intérêts ? R. Je suis en relations d'affaires avec la compagnie aux mêmes titres que MM. Thompson et Clemow. La compagnie prend mon charbon à mesure qu'il arrive ; elle en fait la livraison pour moi, et j'ai un pourcentage dans les profits.
- Q. C'est vous qui achetez ? R. Oui.
- Q. Et vous transmettez les factures à la compagnie ? R. Oui.
- Q. La compagnie les acquitte ? R. Non, elle me donne l'argent et c'est moi qui paie directement le charbon.
- Q. Avez-vous un bordereau des prix ? R. Le prix du charbon que j'ai importé l'année dernière, était en juillet, de—
- Q. Parlez-vous de la grosse tonne ? R. Je vous donnerai les prix pour les deux mesures.
- Q. Vous avez les prix de la petite tonne ? R. Oui.

Q. Nous préférons avoir les informations concernant la petite tonne pour éviter la confusion qui résulte des achats à la grosse tonne et des ventes à la petite. Les cotes que nous vous demandons ont trait aux prix de livraison à bord des convois à

Ottawa. Par quelle voie faites-vous vos importations ? R. Par le "Canada Atlantic;" j'ai aussi fait venir environ 100 tonnes par le "Chemin de fer du Pacifique Canadien."

Q. Vous avez ouvert commerce en juillet dernier ? R. Oui.

Q. Quand êtes-vous entré dans la Cie de Voiturage du charbon ? R. Peu de temps après.

Q. Vous avez commencé votre commerce avant de faire des arrangements avec la compagnie ? R. Oui.

Q. Votre but était-il de faire du commerce sans y appartenir ? R. Oui.

Q. Aviez-vous fait des négociations pour vous procurer votre approvisionnement de charbon ? R. Oui, pour le charbon qui vient par eau. J'avais écrit à quatre compagnies, mais une seule m'a répondu.

Q. Quelles étaient ces compagnies ? R. La *Delaware, Lackawanna and Western Co.*, la *Delaware and Hudson Co.*, la *Philadelphia and Reading Co.*, et la *Pennsylvania Coal Co.*

Q. Que vous a-t-on répondu ? R. Ma lettre a été envoyée à leur agent à Whitehall; celui-ci l'a transmise à M. D. Murphy, d'Ottawa, qui est leur représentant ici.

Q. Qu'en est-il résulté ? R. J'ai eu à peu près tout le charbon qu'ils ont pu expédier ici l'année dernière. Une partie m'a été expédiée par bateaux, et quand les taux de transport sont devenus trop élevés, on me l'a envoyé *via* Rouse's Point où on l'a chargé à bord des convois de chemin de fer.

Q. De quelle mine vient votre charbon ? R. Directement de Newburg par le lac Champlain.

Q. Où se trouve Newburg ? R. Dans l'Etat de New-York.

Q. Pourquoi prenez-vous le charbon à New-York ? R. Toutes ces compagnies ont pris des ports de mer comme point d'expédition. Elles y concentrent tout leur charbon. La "Pennsylvania Co." a son entrepôt à Newburg.

Q. Cet endroit est-il en dehors des communications directes ? R. Il n'y a pas de communication par voie ferrée entre Newburg et Ottawa.

Q. Cette ville se trouve-t-elle sous l'action de la loi dite *Interstate Law* ? R. Je ne connais pas cela.

Q. En tous cas, votre lettre a été transmise à M. Murphy, à Ottawa, qui agissait comme agent de la "Pennsylvania Co." ? R. Oui.

Q. Cette compagnie est-elle entrée en affaires avec vous ? R. Oui.

Q. Elle vous a approvisionné ? R. Oui.

Q. A quels prix ? R. Aux prix fixés pour les ventes à Ottawa.

Par M. Guillet :

Q. Était-ce avant votre entrée dans la Compagnie de Voiturage ? R. Oui, c'était justement auparavant. Je ne suis pas exactement membre de cette compagnie, en ce sens que je n'en suis pas un des actionnaires.

Par le Président :

Q. Vous en êtes un des détailleurs ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Pour quelle raison vous êtes-vous joint à cette association ? R. Je ne pouvais pas me procurer de charbon par chemin de fer.

Q. A quelle date êtes-vous entré dans la compagnie ? R. En juillet.

Q. Quand avez-vous ouvert votre bureau ? R. En juin, mais je n'ai commencé à vendre qu'en juillet.

Par le Président :

Q. J'avais compris que vous vous étiez procuré du charbon indépendamment de la Compagnie de Voiturage ? R. Je m'en suis procuré une partie; que la Compagnie de Voiturage ait voulu ou non m'en laisser avoir, je l'ai eu tout de même de la "Pennsylvania Co."

Q. Les autres compagnies ne vous ont pas répondu ? R. Non.

Q. Voulez-vous nous faire connaître les prix du charbon livrable à Ottawa ? R. Le charbon à poêle et le charbon fin se vendaient de \$4.33 à \$5.13.

Q. A quelle date ? R. De juillet à mars. Tout ce charbon avait été acheté avant le mois d'octobre dernier, mais n'avait pas été livré.

Q. Vous l'aviez acheté d'avance pour le livrer plus tard ? R. Il devait être tout livré avant le mois de janvier, mais il ne nous est pas arrivé avant le mois de mars dernier.

Q. Ce que nous désirons savoir c'est ceci: quand vous avez acheté et fait vos arrangements pour telle ou telle quantité de charbon, était-il entendu que si les compagnies ne pouvaient pas vous le livrer pendant le mois spécifié, elles étaient tenues de vous le livrer les mois suivants, mais au même prix ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Le charbon livré en mars dernier a dû sans doute venir par chemin de fer ? R. Oui ; j'avais acheté un dernier lot de 1,000 tonnes de la Compagnie Rathbun de Desoronto. Je n'aurais probablement jamais pu faire une transaction aussi avantageuse avec aucune autre compagnie, car elles ne consentent pas à vendre une pareille quantité à prix fixe.

Q. A quel prix avez-vous fait votre premier achat ? R. A \$4.78 pour le charbon à poêle et le charbon fin.

Q. C'était en juillet ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Où vous l'a-t-on livré ? R. Ici, à bord des bateaux.

Par le Président :

Q. Vous avez payé le charbon à poêle et le charbon fin \$4.78 la petite tonne ? R. Oui.

Q. C'était en juillet; l'avez-vous fait venir par bateaux ? R. Oui.

Q. De qui avez-vous acheté ? R. De la *Philadelphia Coal Co.*

Q. M. Murphy était l'agent de cette compagnie ? R. Oui.

Q. Combien avez-vous acheté ? R. Environ 600 tonnes.

Q. Où avez-vous fait votre second achat ? R. Au même endroit et je l'ai fait transporter par bateaux jusqu'à Rouse's Point et delà par chemin de fer à Ottawa.

Q. A quelle date ? R. Mes factures sont à la douane. On me les a envoyé demander ces jours derniers. Je ne puis vous donner la date précise, mais c'était vers la fin d'août ou le commencement de septembre.

Q. Les prix étaient-ils les mêmes ? R. Ils avaient haussé. Je crois que j'ai payé 25 centins de plus par tonne, mais je ne m'en rappelle pas exactement.

Q. C'étaient donc à peu près \$6.00 pour la petite tonne ? R. Oui.

Q. Combien en avez-vous acheté ? R. Environ 500 tonnes.

Q. De qui ? R. De M. D. Murphy.

Q. De qui avez-vous acheté ensuite ? R. De la Compagnie Rathbun.

Q. A quelle date ? R. En septembre.

Q. Du charbon à poêle ou du charbon fin ? R. Du charbon à poêle et à fournaise.

Q. Combien avez-vous payé ? R. J'ai obtenu une petite quantité aux prix que vous avez-là et pour la plus forte partie j'ai dû payer 25 centins par tonne en plus.

Q. Vous avez payé \$5.00 et \$5.22 ? R. Un peu moins que cela.

Q. Avez-vous les prix ici ? R. Oui ; le dernier charbon à poêle que j'ai acheté m'est revenu à \$5.13, et le charbon à fournaise, à \$4.91.

Q. Ce qui donne une moyenne de \$5.00 ? R. Oui.

Q. C'est ce que vous avez payé à la "Rathbun Co" ? R. Oui.

Q. Par quelle voie l'avez-vous importé ? R. Par bateau jusqu'à Rouses Point, et de là par le "Canada Atlantic" jusqu'à Ottawa. Dernièrement, il m'en est arrivé une petite quantité par Utica ; par le "Utica and Black River R.R.," et par le chemin de fer du "Pacifique Canadien."

Q. Combien en avez-vous acheté cette dernière fois ? R. Ce lot était de 1,000 tonnes.

Q. Achetez-vous d'autres espèces de charbon ? R. Oui, monsieur.

Q. De qui ? R. De George Harris, ici.

Q. Quand ? R. Ce printemps.

Q. Quand l'avez-vous acheté ? R. En mars et avril.

Q. Que fait-il ? R. C'est un marchand de charbon de cette ville.

Q. Quelle espèce de charbon avez-vous acheté de lui ? R. Du charbon à fournaise, à poêle et du charbon fin.

Q. Combien lui avez-vous payé la tonne ? R. \$7.50 pour le charbon à fournaise et \$7.75 pour le charbon à poêle et le charbon fin.

Q. A la petite tonne ? R. Oui.

Q. C'est une hausse considérable sur les prix antérieurs ? R. Oui, monsieur.

Q. Quelle quantité avez-vous achetée ? R. Environ 40 tonnes.

Q. Vers quelle date ? R. En mars et avril.

Q. Vous étiez à court de marchandises ? R. Oui.

Q. Quels étaient vos prix de vente en juillet ? R. \$6.50 pour le charbon à poêle et \$6.25 pour le charbon à fournaise.

Q. Et après cette date ? R. \$6.75 et \$6.50.

Q. A quelle époque ? R. En août.

Q. Quand s'est opérée la hausse subséquente ? R. Un mois plus tard les prix ont monté à \$7.00 et \$6.75.

Q. En septembre ? R. Oui.

Q. Y a-t-il eu une autre hausse ? R. Oui, en novembre, à \$7.50 pour le charbon à poêle et à \$7 pour le charbon à fournaise.

Q. Y a-t-il eu une hausse en décembre ? R. Oui, en décembre et au commencement de janvier, nous avons vendu à \$8 et \$7.75.

Q. Et depuis ? R. Ce sont encore là les prix actuels.

Q. Quand vous vendez à la demi tonne, faites-vous une différence ? R. Nous demandons 25 centins de plus que quand nous vendons la tonne complète.

Q. Quelqu'un m'a dit qu'il avait payé \$4.50 comptant pour une demi-tonne ? R. Il est possible que le transport à domicile, dans ce cas, ait été fait en panier, à bras ; quand cela se rencontre, nous réclamons 25 centins d'extra.

Q. Aviez-vous l'intention de joindre l'Association de Voiturage et aviez-vous fait quelques arrangements d'avance ? R. Non, je ne connaissais rien de cette institution ; j'étais ingénieur civil depuis 20 ans.

Q. Quelles étaient vos intentions ? R. De faire du commerce pour mon propre compte.

Q. Pourquoi ne l'avez-vous pas fait ? R. Malheureusement ou non, j'ai demandé à quelqu'un si la Compagnie de Voiturage transporterait mon charbon, je ne savais pas qu'elle faisait elle-même du commerce, je croyais qu'elle ne s'occupait que de transport.

Q. Vous avez compris le système plus tard ? R. Oui.

Q. Quels avantages vous a-t-on offert pour vous engager à entrer dans l'association ? R. On m'a offert un certain pourcentage sur les profits de l'association, avec l'assurance de livrer le charbon à meilleur marché que je ne le faisais moi-même. C'est ce que j'ai constaté et je me suis débarrassé ainsi de la nécessité d'employer un peseur et d'une foule d'autres dépenses.

Q. La corporation ne fournit-elle pas les peseurs ? R. Oui, mais les marchands ont les leurs.

Q. Pourquoi ? R. Pour plus rapide expédition de la besogne.

Q. Comment cela ? R. Nous expédions au bureau des pesées, mais il y a toujours des retards au sujet du peseur de la corporation qu'il faut prévenir pour libérer nos voitures. Chaque marchand doit avoir un peseur spécial à chaque station pour obvier à cela. Le Compagnie de Voiturage nous dispense de tout cela en employant seulement quatre surveillants.

Q. Quelle est leur occupation ? R. Ils prennent note des pesées et le peseur de la cité les approuve.

Q. Vous avez donc trouvé dans la Compagnie de Voiturage autre chose qu'une simple organisation de transport ? R. Oui.

Q. Vous a-t-on invité à en faire partie ? R. Certainement.

Q. Quelle proportion de profit vous a-t-on offert ? R. Un seizième.

Q. Après déduction des frais transport, intérêts, loyers et toutes autres dépenses de la compagnie ? R. Oui.

Q. Et vous avez accepté ? R. J'ai accepté.

Q. Vous étiez engagé à vendre une quantité déterminée de charbon ? R. Non.

Q. Vous aviez droit à votre seizième quand même? R. Oui, que je vendisse cent tonnes ou dix mille.

Q. C'était en juillet. Avez vous touché quelq'argent? R. Oui.

Q. Combien? R. \$1,825 à \$1,850.

Q. Pour combien de temps était l'arrangement? R. Pour un an.

Q. Quand expire-t-il? R. Au bout de l'année.

Q. Ce que vous avez touché était un à compte sur les profits de l'année? R. J'ai participé aux profits depuis le mois de mai, bien que je ne sois entré dans la compagnie qu'en juillet.

Q. Combien vous attendez-vous de recevoir à la fin de l'année? R. Je n'en sais rien.

Q. A quelle époque avez-vous touché ces \$1,850? R. En mars.

Q. Quand toucherez-vous un nouveau versement? R. En mai prochain quand les comptes seront balancés.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Je ne comprends pas bien comment vous pouvez avoir les mêmes profits, soit que vous vendiez cent tonnes ou dix mille? R. C'est le cas pourtant. Quant à moi, tout mon désir était de vendre le plus possible.

Q. Pourquoi? R. Je voulais me faire une bonne position dans le commerce de charbon et me mettre en état de pouvoir acheter aux meilleures conditions.

Q. Qu'auriez-vous à y gagner puisque vous faites les mêmes profits? R. Je préférerais faire le commerce à mon propre compte, indépendamment de la compagnie, si la chose était possible.

Q. Vous ne tenez pas à continuer d'en faire partie? R. Pas du tout.

Par le Président:

Q. Quelles objections y trouvez-vous? R. La balance penche trop du même côté.

Q. Comment? R. N'étant pas membres de la compagnie, nous ne connaissons absolument rien de son administration intérieure.

Q. Vous êtes obligés d'accepter le dividende qu'on vous donne? R. Nous pouvons vérifier les chiffres.

Q. Est-ce un engagement par écrit que vous avez avec la compagnie au sujet de votre seizième des profits? R. Oui.

Q. L'avez-vous ici? R. Oui. C'est une copie donnée par M. Larmonth. (Exhibit 40).

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. On n'a pas fait d'estimation concernant la quantité de charbon que vous espériez vendre? R. Oui, on m'a dit que je ne vendrais pas plus de 2,000 tonnes la première année. J'ai refusé cette condition. C'était avant qu'on m'eût fait l'offre d'aucune proportion de dividende. Les membres ont parlé de la question du nombre de tonnes dont je pourrais disposer et ont mentionné le chiffre de 2,000 tonnes, bien que je fusse sous l'impression que je pouvais faire davantage; puis ils ont établi la proportion du dividende qui devrait me revenir.

Q. Cette offre avait-elle pour base la quantité que vous deviez vendre? R. Il en a été question, mais je n'en suis pas certain.

Q. Vous ne savez pas sur quelle base on vous a accordé ce seizième des profits? R. Non. La chose a été arrangée entre eux, je suppose. Pour moi, je trouvais préférable de prendre un seizième que de m'engager à ne vendre que 2,000 tonnes.

Q. Si vous arrivez à vendre 4,000 ou 5,000 tonnes cette année, continuera-t-on le même arrangement? R. Je ne puis dire; le marché expire le 1er mai prochain.

Q. Vous ne savez pas ce qui adviendra, quel que soit le résultat de vos ventes? R. Non, monsieur.

Q. Savez-vous quels est le pourcentage accordé aux autres marchands qui ne font pas partie de la compagnie. R. J'en ai entendu parler, mais je n'en sais rien personnellement.

Par M. Guillet:

Q. Vous dites que c'est la facilité offerte pour la livraison du charbon qui vous a engagé à entrer dans la compagnie? R. Oui.

- Q. Est-ce la seule raison ? R. Cela m'évitait une foule de dépenses ?
- Q. Ne nous avez-vous pas dit que vous ne pouviez pas faire venir votre charbon par chemin de fer ? R. Je ne pouvais acheter qu'ici le charbon importé par cette voie.
- Q. Pour quelle raison ? R. Parce que je n'avais reçu aucune réponse des compagnies américaines.
- Q. Avez-vous réitéré votre demande ? R. Oui.
- Q. Vous a-t-on répondu ? R. Non. Un de leurs agents est venu nous voir et nous a dit qu'il reviendrait ; il est revenu plus tard en effet à Ottawa, mais il ne s'est pas présenté chez nous.
- Q. Lui avez-vous parlé ? R. Oui, et il m'a dit qu'il serait heureux de nous rencontrer quand je serais prêt à acheter.
- Q. Vous êtes-vous adressé aux compagnies de chemins de fer ? R. Non, monsieur.

Par le Président :

- Q. Vous ne vous êtes pas adressé au "Canada Atlantique" ? R. Non, monsieur ; j'étais le premier à faire venir du charbon par ce chemin.
- Q. Voulez-vous nous dire ce que vous savez des contrats pour les édifices publics d'Ottawa, pour les écoles et autres établissements de la corporation ? R. Un grand nombre de marchands ont fait des soumissions.
- Q. La Compagnie de Voiturage a-t-elle fait quelq'arrangement à ce sujet ? R. Oui, elle a décidé que chaque marchand aurait un de ces contrats.
- Q. Lequel avez-vous eu ? R. Celui des écoles.
- Q. Combien de tonnes avez-vous fournies ? R. 220 tonnes de charbon à fournaise.
- Q. Quels étaient les autres contrats ? R. Il y avait celui de l'Hôtel-de-Ville.
- Q. Qui l'a obtenu ? R. Je ne m'en rappelle pas. Il y avait aussi ceux des édifices du comté et du gouvernement fédéral.
- Q. A combien se montait le contrat du gouvernement ? R. Je ne le sais pas.
- Q. Qui l'a obtenu ? R. M. McCullough.
- Q. Et celui de l'Hôpital Protestant ? R. M. Clemow, je crois.
- Q. Et celui des édifices du comté ? R. M. Butterworth.

Par M. Guillet :

- Q. Connaissez-vous à quels prix ? R. Je ne connais que ce qui regarde mon propre contrat ; j'ai eu \$6.05 pour le charbon à fournaise que j'ai livré aux écoles.
- Q. Quand avez-vous fait ce contrat ? R. En août je crois ; la livraison a été faite à domicile.
- Q. Le prix de détail était alors de \$6.50 ? R. Oui.
- Q. Et vous n'avez eu que \$6.05. R. Oui.
- Q. Qui a fixé le prix que vous deviez avoir ? R. Il a été fixé entre nous.
- Q. Avait-on demandé des soumissions pour les écoles ? R. Oui.
- Q. Quelles ont été les soumissionnaires ? R. Le plupart des marchands.
- Q. Il avait été convenu que votre soumission serait la plus basse ? R. Oui.
- Q. Et elle l'a été en effet ? R. Oui, apparemment.
- Q. Avez-vous payé une prime ou un bonus ? R. Non.
- Q. Ce n'était qu'une simple affaire de convention ? R. Oui.
- Q. Vous vous êtes partagé ces contrats et vous avez eu celui des écoles ? R. Oui, mais je ne l'ai pas accepté.
- Q. Cela s'est-il fait par la compagnie ? R. Non, la chose a été faite entre les marchands.
- Q. Est-ce que MM. G. Harris, Henry Easton ou autres qui ne font pas d'affaires avec la compagnie, assistaient à ces arrangements ? R. Je ne puis le dire.
- Q. Vous y étiez ? R. Oui, en une ou deux circonstances.
- Q. La chose n'a pas été arrêtée à une seule réunion ? R. Non.
- Q. Vous vous êtes assemblés plusieurs fois ? R. Oui.
- Q. Et il a été décidé que les contrats seraient partagés entre vous tous ? R. Ceux qui les avaient eu les années précédentes, prétendaient avoir droit de les avoir encore.

Q. Comment se fait-il qu'un autre que vous ait eu le contrat des écoles et vous l'ait remis ensuite ? Qui à obtenu en premier lieu ? R. Je ne sais pas.

Q. On a convenu de vous le laisser avoir à \$5.05 ? R. Oui.

Q. Combien McCullough a-t-il obtenu, lui, pour le contrat du gouvernement ? R. Je ne connais ni le prix qu'on lui a donné, ni la quantité qu'il a fournie.

Q. N'étiez-vous pas présent ? R. Il y a déjà longtemps de cela, je ne m'en rappelle plus.

Q. Mais vous vous rappelez qu'on vous a accordé \$6.05 pour le charbon à fournaise ? R. Oui.

Q. C'est tout ce que vous connaissez ? R. C'est le seul contrat dans lequel j'étais intéressé et dont je me rappelle le prix.

Q. Vous vous rappelez bien qu'il avait été convenu que l'un d'entre vous aurait un contrat, un autre le suivant et ainsi de suite ? R. Oui.

Q. Que votre soumission serait de \$6.05 ? R. Oui.

Q. Est-ce vous qui en avez fixé le prix ? R. Non, il a été fixé par tous les marchands.

Q. Et tout devaient faire des soumissions ? R. Quelques-uns en ont faites, d'autres ont dit qu'ils n'en feraient pas.

Q. C'était pour sauver les apparences ? R. Oui.

Q. Et toutes les autres soumissions devaient être plus hauts que le vôtre ? R. Evidemment.

Q. Connaissiez-vous les prix des autres soumissions ? R. Non.

Le Président.—J'ai ici la convention entre M. Brown et la compagnie ; j'en ferai la lecture au comité. (*Exhibit 40*).

Il lit cette convention.

Par le Président :

Q. Nous vous avons demandé si vous étiez satisfait de la compagnie et vous nous avez dit que non. Pourquoi ? R. Comme je vous l'ai expliqué, elle a trop de contrôle.

Q. Tout est dans ses mains et elle a préparé ce document pour son seul avantage ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Y a-t-il quelque chose que vous paraît louche ? R. Nous ignorons complètement les détails de l'administration de la compagnie. Nous retirons tout ce qui nous est dû, j'en suis convaincu, mais pour ceux qui sont en dehors, ils ont raison de n'être pas satisfaits.

Q. Combien de tonnes avez-vous vendues jusqu'à maintenant ? R. Un peu plus de \$2,800.

Q. Et vous avez reçu \$1,825 ? R. Oui. Je dois dire cependant qu'en dehors de cette proportion de profit, j'ai dû payer \$230.64 pour loyer de terrain et de hangars pour une année au premier mai prochain. Les taxes et le coût de l'eau dépasseront \$50 ; les dépenses de bureau, le loyer etc etc \$650 ; puis une autre somme de \$129.79 qui ne concerne pas le bureau, mais la gérance générale.

Par le Président :

Q. Combien payez-vous de loyer ? R. \$450.00 par année.

Q. Vous occupez-vous d'autres affaires que celle du charbon ? R. Non.

Q. Y a-t-il quelqu'un dans votre bureau qui conduit d'autres affaires ? R. Non.

Q. Pourquoi alors un bureau si dispendieux ? R. Il est impossible de s'en procurer à meilleur marché. J'occupe les appartements qui sont sur la rue, et un autre locataire, ceux qui sont en arrière.

Q. Vendez-vous aussi du charbon mou ? R. Oui.

Q. Est-il compris dans votre arrangement ? R. Oui.

Q. Est-il compris dans l'état que voici ? R. Je n'ai pas acheté de charbon mou dans ce temps-là.

Q. Alors vous auriez donc vendu plus de charbon que vous n'en aviez ? R. Oui ; \$150.00 pour les annonces et \$300.00 pour les intérêts, ce qui fait un total de \$1,510.43.

Q. Dois je comprendre que vous auriez touché le même montant soit que vous ayiez vendu une tonne de charbon ou non? R. Oui.

Q. Vos profits sont exactement ce que vous nous avez déclaré? R. Je vous ai dit que mes profits auraient été les mêmes; que j'eusse vendu une tonne ou dix mille tonnes, mais en même temps un homme qui désire faire du commerce doit établir sa position.

Q. C'était une mise pour l'avenir? R. C'était pour me mettre en état de pouvoir me procurer du charbon ici, ce qui est très difficile à moins de s'être fait une bonne position dans le commerce.

Q. Pensez-vous que vous auriez été obligé de dépenser \$1,200 à \$1,500 seulement pour vous mettre en état de vous procurer du charbon, sans compter le prix de l'article lui-même? R. Je le crois.

Q. Pourquoi alors, si vous vous présentez aux vendeurs avec de l'argent? R. Les compagnies américaines ne veulent encourager personne de ce côté-ci de la frontière à entrer dans le commerce, en dehors des marchands qui y sont déjà.

Q. Est-ce parce qu'on les pousse à cela? R. Je n'en sais rien.

Q. Il a été prouvé devant ce comité que ces compagnies sont très désireuses de vendre le plus de charbon possible. N'y aurait-il pas eu alors quelque pression faite ici même, pour vous tenir en dehors? R. J'ai pensé dans le temps qu'il y avait quelque chose de ce genre, mais je n'ai pas pu le découvrir.

Q. Vous avez eu des soupçons? R. Oui.

Q. Et vous n'avez pas les vérifier? R. Non.

Q. Vous n'avez reçu aucune réponse des trois compagnies auxquelles vous aviez écrit? R. Aucune; depuis, j'ai rencontré les agents de deux d'entr'elles, et ils m'ont offert de me vendre du charbon.

Q. Aviez vous les véritables adresses? R. Oui.

Q. Et on vous a offert du charbon depuis? R. Oui, depuis.

Q. Vous avez donc dû vous imposer ces lourdes dépenses pour acquérir le droit d'acheter du charbon? R. Oui, pour acquérir ce droit.

Q. Tel a été l'objet principal de vos dépenses cette année? R. Oui en grande partie.

Par M. Guillet :

Q. Depuis que vous avez joint l'association, on vous a vendu sans difficulté? R. Oui.

Q. Vous vendrait-on pareillement si vous en sortiez? R. Je crois qu'on le ferait maintenant, parce que ma position est faite. J'aurais certainement du charbon par bateaux, mais je ne suis pas certain si je pourrais en importer par chemin de fer.

Q. Connaissez-vous des marchands qui sont dans l'impossibilité de se procurer le charbon? R. On m'a dit qu'il y en avait.

Q. Est-il à votre connaissance qu'on a tenté de les empêcher d'acheter? R. Pas à ma connaissance personnelle.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Si je vous ai bien compris, vos profits n'ont été qu'environ de \$300? R. Oui.

Q. Quelle somme considérez-vous comme un profit raisonnable sur la vente de 2,800 tonnes de charbon? R. Toutes dépenses payées?

Q. Oui. Est-ce que \$300 est un bénéfice satisfaisant? R. Je suis nouveau dans le commerce et je ne puis répondre avec précision, mais je crois qu'on devrait retirer davantage.

Q. Vos ventes sont-elles à peu près les mêmes que celles des autres marchands? R. Non.

Q. Quelle en est la différence? R. Quelques-uns doivent vendre une quantité double de la mienne, mais je ne le sais pas exactement; je n'ai jamais vu les rapports des ventes.

Q. D'après votre opinion, quel devrait être le profit net sur une tonne de charbon pour un marchand qui fait un bon commerce? R. D'au moins 50 centins par tonne, toutes dépenses payées.

Q. Vous ne connaissez pas encore combien vous réalisez ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Y a-t-il quelqu'autre marchand dans la même position que vous ? R. M. Thompson.

Q. Sa part est-elle d'un seizième aussi ? R. Je ne le sais pas.

Par le Président :

Q. Vous avez payé \$300.00 d'intérêts ? R. Oui.

Q. Si vous vendez comptant, vous êtes censé acheter comptant ? R. Oui, mais nous ne vendons pas au comptant ici.

Q. Si vous vendiez comptant, vous n'auriez aucun besoin de capital ? R. Oui, car nous avons notre charbon à payer le 15 de chaque mois.

Q. Quel montant vous faudrait-il ? R. Un montant suffisant et toujours en mains pour répondre aux exigences du commerce.

Q. Vous dites que vous payez le charbon le 15 de chaque mois ? R. Oui.

Q. Vous payez le 15 de mai, les livraisons d'avril ? R. Oui.

Q. Alors si vous vendiez comptant en avril, vous auriez votre argent pour payer en mai ? R. Oui.

Q. En sorte que vous n'auriez pas besoin d'un centin de capital, puisque vous donnez vos factures à la compagnie et qu'elle les paie ? R. Non, monsieur, je paie mes propres factures moi-même.

Q. Quand les payez-vous ? R. Le 5 du mois est la date fixée pour les règlements de compte avec la compagnie et nous payons toujours le 10.

Q. Vous tirez sur la compagnie pour faire vos paiements ? R. Non, monsieur. Le jour fixé pour balancer est le 5, quelques fois une autre date. Je suis obligé de payer mon charbon, que j'ai réglé avec la compagnie ou non.

Q. La convention est que vous réglez le 5 et que vous acquittez vos factures le 10, n'est-ce pas ? En théorie, du moins, la compagnie vous paie avant le jour où vous avez à acquitter vos obligations envers les compagnies américaines ? R. Cela n'est jamais arrivé, à ma connaissance du moins.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Si je comprends bien, les dépenses de la compagnie sont telles qu'il ne reste que 50 centins nets ? R. Oui, monsieur.

Q. Et les dépenses moyennes s'élèvent à environ une somme égale ? R. Pour la main-d'œuvre et le transport ?

Q. Non pas pour les dépenses générales ? R. Oui, en dehors de la livraison, c'est environ 60 centins.

Par le Président :

Q. Pourriez-vous faire à moins ? R. Non, il me faudrait plus de capital et de facilités.

Q. Qui avez-vous à votre bureau actuellement ? R. Mon associé.

Q. Avez-vous de l'ouvrage pour deux ? R. Oui ; nous faisons beaucoup de crédit et la perception réclame le temps de l'un de nous. Nous avons à tenir des livres et à surveiller les crédits.

Q. Evidemment ce que vous avez à faire, quand la compagnie reçoit le charbon et en fait la livraison, n'est pas suffisant pour occuper deux personnes ? R. Nous sommes pourtant très occupés ; la perception prend presque tout le temps d'un employé.

Q. Il n'y a qu'un jour de paiement par mois ? R. Oui, mais pour une partie des intérêts seulement.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous écrit à l'agent à Montréal ? R. Non. C'est inutile, je crois, de s'adresser à lui.

Q. Qui vous a donné à croire cela ? R. Un monsieur de Montréal.

Q. Qui est-il ? R. M. A. Evans.

Q. Qué fait-il ? R. C'est un marchand de charbon.

Q. Pourquoi ? R. Il m'a dit qu'il ne pouvait vendre ici, à Ottawa.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 25 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales se réunit ce matin ; M. Wallace au fauteuil.

PERCY R. TODD, agent général du chemin de fer "Canada Atlantique," est assermenté.

Par le Président :

Q. Votre compagnie a-t-elle transporté beaucoup de charbon à Ottawa ? R. 4,776 tonnes l'année dernière.

Q. Et l'année précédente ? R. Pas du tout ; c'est la première année que nous transportons du charbon.

Q. C'est la première année ? R. Oui, depuis l'ouverture du chemin.

Q. Depuis quand ce chemin est-il ouvert à la circulation ? R. Je ne puis répondre avec précision, vu que je n'y suis employé que depuis quelque temps. Il y a cinq ans qu'il est en opération entre Ottawa et Coteau Landing, et deux ans et demi entre Ottawa et Rouse's Point.

Q. Comment êtes-vous reliés à Rouse's Point ? R. Nous avons notre propre voie.

Q. Et la traverse du St. Laurent ? R. Nous avons un bateau à cet effet.

Q. Quant à votre passage sur le territoire américain, comment le faites-vous ? R. Notre chemin est sur le sol canadien. Nous faisons correspondance avec le Grand Tronc à Lacolle et rendu à Rouse's Point, nous n'avons qu'un mille et demi à faire sur le territoire américain.

Q. Quels sont les voies ferrées avec lesquelles vous avez des raccordements à cet endroit ? R. Le Vermont Central, le Delaware et Hudson, et le Ogdenburg et Lac Champlain.

Q. Vous êtes ainsi en mesure de transporter le charbon ? Est-ce que quelques uns de ces chemins de fer ont des intérêts dans les mines de charbon ? R. Il n'y a que le "Delaware et Hudson" lequel possède une des plus riches mines des États-Unis.

Q. Avez-vous tenté de faire des arrangements avec cette compagnie pour le transport du charbon à Ottawa ? R. Je crois que mon prédécesseur l'a fait. Je ne suis employé ici que depuis un an et demi, mais je crois savoir que celui qui me précédait a fait tous ses efforts pour obtenir des convois de charbon. Les marchands de charbon d'Ottawa lui ont dit que ce n'était pas encore le temps, mais que la chose se ferait certainement. C'était une déclaration très vague ; et en effet nous n'avons pas eu une tonne de charbon à transporter avant l'année dernière.

Q. Alors, vous n'avez fait aucun arrangement avant cette époque, avec les marchands d'Ottawa ? R. Non, pas avant l'année dernière. Mon prédécesseur a bien cherché à obtenir une partie de leur trafic, mais on l'a toujours renvoyé avec réponses évasives et sans donner de raison définitive.

Q. Comment alors êtes-vous parvenu à réussir ? R. Il y a environ une année, nous avons décidé, le gérant général et moi, d'obtenir une partie du transport du charbon à Ottawa et de prendre les moyens d'y arriver. On nous avait fait des promesses bien souvent mais sans résultat. Je pris le parti de m'adresser à M. Butterworth, le président de l'association des marchands, et je lui demandai s'il avait des raisons particulières de nous refuser le patronage en question. Il me reçut très cordialement, mais ne me fit aucune promesse. Je m'attendais à ce résultat, et, de fait, ce n'était que pour la forme que je m'étais adressé à lui, car j'avais pris la détermination d'amener ici un nouveau marchand de charbon et de le supporter énergiquement, convaincu que c'était le seul moyen d'arriver à obtenir notre part de fret. On a cru que le Canada Atlantique achetait lui-même du charbon pour le revendre ; mais ce n'était pas le cas ; nous évitions de nous engager dans les affaires étrangères à notre spécialité. Tout ce que nous voulions, c'était d'avoir un nouveau marchand sur lequel nous pussions compter. Nous fîmes des arrangements avec la société Rathbun de Desoronto pour l'établissement d'une agence ici ; cette maison fait beaucoup d'affaires en Canada. C'est vers ce temps-ci, l'année dernière, que nous arrêta mes ce projet et que l'agence en question fut ouverte pour faire le commerce de détail. Les membres de l'Association du charbon à Ottawa demandèrent à nous ren-

contrer, ce qui fut agréé, et nous leur déclarâmes que l'intention de la Cie du Canada Atlantique était simplement de faire du transport du charbon à Ottawa; que pour ce qui concernait les prix de cette marchandise, la chose ne nous regardait aucunement; que nous n'avions avec la maison Rathbun que des arrangements de transport et que nous étions prêts à leur accorder les mêmes conditions à eux-mêmes ou à n'importe quel commerçant. Ils nous firent alors une proposition, à la maison Rathbun dont l'agent était présent, ainsi qu'à moi.

Q. Qui assistait à cette réunion? R. M. M. Butterworth, Ray, Carter, représentant de la Maison Rathbun, Kellogg d'Utica, de la Cie Delaware et Hudson et moi-même. Il y avait encore un ou deux autres membres de l'association d'Ottawa. Ils nous demandèrent ce que nous nous proposions de faire. Je leur répondis que tout ce que notre compagnie de chemin de fer désirait, c'était d'avoir sa part du trafic du charbon; qu'en ce qui concernait la maison Rathbun les prix qu'elle avait l'intention de demander, ils n'avaient qu'à traiter avec son agent. Ils proposèrent alors à la maison Rathbun de ne pas vendre au détail jusqu'au 1or mai 1888, s'engageant de leur côté à lui acheter en gros une certaine quantité de charbon qui serait fixée plus tard. M. Carter me consulta au sujet de cette offre. Je lui répondis que le transport étant notre seule spécialité, je ne pouvais intervenir dans cette question d'achat et de vente.

Q. Votre charte vous interdit-elle de commercer sur le charbon? R. Ce serait mauvaise politique de notre part.

Q. Mais en avez-vous le droit? R. Je le crois, mais nous ne l'exerçons pas parce que les marchands qui nous accordent leur patronage ne trouveraient pas la chose loyale. Si on se liguait pour nous priver complètement du trafic du charbon ici, alors ce serait une autre question.

Q. J'étais sous l'impression que la chose vous était interdite? R. Notre secrétaire m'a informé que nous avions ce droit et que nous pouvions l'exercer au besoin. En tous cas, la proposition dont je viens de parler a été faite et l'on demanda aussi à la maison Rathbun de ne pas dépasser les prix donnés dans les circulaires des autres compagnies.

Q. Des compagnies américaines? R. Oui: la Delaware et Hudson, de la Delaware, Lackawanna et Western, etc.; les compagnies envoient des circulaires offrant le charbon à tant. Quant à l'arrangement entre les marchands d'Ottawa et la maison Rathbun, il consistait, comme je l'ai dit, en ce que ces marchands achèteraient une certaine quantité de charbon de cette dernière aux prix établis par les circulaires.

Q. C'est à dire aux prix des autres exportateurs? R. Oui. Au point de vue géographique, nous ne sommes pas aussi avantageusement situés que le Pacifique Canadien pour le transport de charbon. En général, les mines sont au sud-ouest d'Ottawa ou plutôt d'Utica. Notre chemin se dirige vers le sud-est à Rouse's Point et ne fait connection directement qu'avec la compagnie d'exploitation de charbon Delaware et Hudson à laquelle il offre une voie naturelle pour venir à Ottawa. Il m'a toujours semblé que le Canada Atlantique est la route naturelle pour l'expédition à Ottawa du charbon de la Cie Delaware et Hudson. Vous savez sans doute que la "Delaware et Hudson Coal Co" et la "Delaware et Hudson Railway Co" ne sont qu'une seule et même compagnie sous deux noms différents, pour la facilité de l'administration.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Cette compagnie est propriétaire du chemin jusqu'à Rouse's Point? R. Oui. Son mode d'expédition est de fixer le prix du charbon à la sortie de sa mine et d'ajouter un demi-centin par tonne pour le transfert. Si le transfert se faisait par son propre chemin, cela représenterait le taux qui devrait être payé aux compagnies étrangères, et ce taux est moindre que celui qui serait exigé *via* Utica, ainsi le charbon reviendrait à meilleur marché.

Q. Le transfert par cette voie serait-il beaucoup plus long? R. Environ 75 milles, mais le coût de ce surplus de distance retomberait dans la caisse de la Cie Delaware et Hudson; en d'autres termes, si le charbon est transporté *via* Utica, la compagnie n'a qu'un court transit sur son propre chemin. Elle n'a à payer que

pour une petite distance jusqu'à Utica, puis les convois prennent la " Utica et Black River Railway," le " Rome Watertown et Ogdensburg " puis traversent le Saint-Laurent sur le bateau-passeur et arrivent à Ottawa par le Pacifique Canadien.

Par le Président :

Q. Quel est le taux du transfert par tonne ? R. Un demi-centin la tonne par mille.

Q. Est-ce le taux régulier ordinaire ? R. Oui, c'est le taux ordinaire des compagnies, sur leur propre charbon.

Q. Est-il le même dans les endroits des Etats-Unis qui sont régis par la loi commerciale dite " Interstate law " ? R. La loi dite " Interstate law " ne s'applique pas au commerce fait sur le territoire de l'état. Du reste, elle ne l'affecterait guère parce que la compagnie Delaware et Hudson a sa zone bien déterminée et parce qu'aucune compagnie ne lui demande de transporter son charbon. Maintenant pour en revenir à Ottawa, supposons que le prix du charbon aux mines soit de \$3.00 par tonne à bord des convois, et que le prix du même charbon à Ottawa soit de \$5.00, la différence en faveur du transport est donc de \$2.00. Maintenant la Compagnie Delaware et Hudson n'a à payer sur ces deux piastres que \$1.75 aux autres compagnies, c'est-à-dire à la Utica et Black River Co., ou au Pacifique Canadien. Autrement, si l'expédition a lieu par Rouse's Point sur son propre chemin pour de là prendre le nôtre, elle aura à nous payer 68 centins par tonne pour notre transport.

Q. Quel est le taux de Rouse's Point à Ottawa ? R. 68 centins par tonne.

Par M. Guillet :

Q. Quelle distance y a-t-il ? R. 135 milles.

Par le Président :

Q. Comme cette compagnie exploite elle-même ses propres mines et fait aussi le transport, elle n'a donc à déduire que 68 centins en tout sur les prix, pour ses livraisons à Ottawa ? R. Oui, et c'est pour cette raison que je prétends qu'il serait de son intérêt d'envoyer son charbon à Ottawa par cette voie en dépit de l'augmentation de distance, parce qu'elle bénéficierait d'une forte part du fret. C'est pour cela qu'à la réunion qui a eu lieu à Ottawa, et dont j'ai fait mention, j'ai demandé aux marchands d'Ottawa à combien s'était élevée la consommation du charbon en 1886, et ils m'ont répondu qu'elle avait été d'environ 30,000 tonnes pour la cité. Je leur ai ensuite demandé combien la Delaware et Hudson Co. en avait fourni et ils m'ont dit que c'était environ 7,000 tonnes, c'est-à-dire moins de 25 pour cent du total. Là-dessus, je leur ai expliqué que nous réclamions cette portion de 25 pour cent du transport du charbon à Ottawa, laissant 75 pour cent au Pacifique et je leur ai proposé, pour éviter toutes difficultés et aller au plus court, de donner une commande de 7,000 tonnes à la Delaware et Hudson Co., c'est-à-dire la même quantité que cette compagnie avait fourni l'année précédente.

Par le Président :

Q. La même quantité ? R. Oui, j'ai proposé que les 7,000 tonnes fussent achetées à la seule condition que le transport serait fait par le Canada Atlantique. En même temps, l'agent de la maison Rathbun leur a déclaré que si cette proposition était acceptée, il se désisterait du projet de vendre en détail jusqu'au 1er mai de cette année. En un mot, nous leur avons proposé de ne faire aucun commerce de nature à leur nuire dans le cas où ils nous garantiraient les 7,000 tonnes de charbon en question. Finalement ils ont consenti à cet arrangement.

Q. Vous parlez de l'association d'Ottawa ? R. Oui. Ceci étant convenu, M. Carter, l'agent de la maison Rathbun, se rendit immédiatement à Utica pour rencontrer l'agent de la Delaware et Hudson, proposé aux ventes dans ce district, afin d'acheter le charbon ; cet agent le renvoya à un employé supérieur à Whitehall, celui-ci l'adressa au président de la compagnie à New-York qui le renvoya au gérant général à Scranton, Penn. Il se rendit à Scranton et fut obligé de s'en revenir sans avoir pu réussir à connaître les prix de transport.

Par M. Guillet :

Q. Les prix de transport à Ottawa ? R. Oui, par le Canada Atlantique. Comme c'était une affaire nouvelle pour l'administration, on l'envoya d'un bureau à l'autre

jusqu'à la tête de la compagnie et il dût finalement revenir sans avoir de taux pour le Canada Atlantique.

Par le Président :

Q. Vous prétendiez tout à l'heure que la chose était dans l'intérêt de cette compagnie; pourquoi ces messieurs n'ont-ils pas pensé comme vous? R. Je l'ai demandé à M. Carter; je me le suis demandé à moi-même. J'ai pensé qu'il y avait quelque influence secrète qui nous faisait obstacle, d'autant plus que nos relations avec la Delaware et Hudson Company en dehors des affaires concernant le charbon, étaient très cordiales. Nous leur avions récemment laissé avoir 200 wagons de fret pour le sud, lesquels ne nous ont rien rapporté parce que le commerce de New-York à Ottawa était presque nul, et ils nous avaient alors exprimé le désir de nous rendre cette courtoisie. Tout cela me faisait soupçonner l'existence de quelque influence hostile. M. Carter partageait mon opinion. Nous nous rendîmes ensemble à Utica voir M. Eddy, l'agent des ventes, et il nous confirma d'abord dans nos soupçons en nous déclarant qu'il y avait de sérieux obstacles. Toutefois, il nous fit connaître que ces obstacles étaient parfaitement étrangers aux affaires d'Ottawa. Voici ce qui en était. Il existait un contrat entre la compagnie Delaware et Hudson et la compagnie Utica et Black River à l'effet que cette dernière accordait ses taux les plus bas à la première à toutes ses stations de l'Etat de New-York, à condition que la Delaware et Hudson de son côté lui abandonnât tout son trafic de charbon à destination des endroits où il pourrait y avoir concurrence entre les deux compagnies. Ottawa se trouvant du nombre, la Delaware et Hudson se trouvait liée par ce compromis et obligée d'envoyer son charbon par la compagnie Utica et Black River, laquelle ne pouvait l'amener que par voie d'Ogdensburg. C'était apparemment une bonne raison, mais je conservai mes doutes. Mes soupçons augmentèrent encore par le fait que, séance tenante, le même M. Eddy déclara qu'il était prêt à expédier 5,000 tonnes de charbon par notre chemin, à condition que je ne l'obligerais pas de diriger par cette voie toute les ventes qu'il ferait à Ottawa. Tout cela me fait croire que se sont les marchands d'Ottawa qui sont au fond de l'affaire et qu'en apprenant le départ de M. Carter pour aller faire des arrangements, ils l'ont devancé en écrivant à la Delaware et Hudson Co., la nature de la convention qu'ils avaient été forcés de faire avec nous et en l'invitant à nous écarter. Le fait est que quand M. Carter s'est présenté dans le bureau de la compagnie, on lui a parlé de notre convention. Nous étions donc justifiables d'avoir des soupçons, bien que nous n'ayons pas de preuve directe. Quand M. Eddy me fit son offre au sujet des 5,000 tonnes je lui dis ceci: "Je consentirai, à condition que vous me laissiez avoir 5,000 tonnes de charbon par notre chemin; maintenant vous pourrez en envoyer deux autres mille par l'Utica et Black River ce qui portera votre expédition totale au même chiffre que l'an dernier, à 7,000 tonnes. Si vous faites des ventes pour un montant plus considérable, vous expédirez le surplus des 7,000 tonnes par Rouse's Point et par le Canada Atlantique. Il me répondit que la proposition était raisonnable et il se mit à rédiger la convention, mais au moment de la signer, il se ravisa et dit que comme la chose était grave, il préférerait la laissez régler par le gérant général. Il nous invita à aller à New-York. Nous y allâmes M. Carter et moi. Rendus là, les mêmes explications recommencèrent, et finalement on nous déclara carrément qu'il était impossible d'envoyer du charbon à Ottawa par notre chemin.

Q. Ce fut le dernier mot? R. Oui, avec la Cie Delaware et Hudson. Nous revînmes à Ottawa. Je fis connaître aux membres de l'association que j'étais convaincu qu'ils nous avaient coupé le chemin, mais que bon gré mal gré il fallait que nous eussions nos 7,000 tonnes, quitte à les acheter à n'importe quelle compagnie. Vu la rareté du charbon, nous consentîmes plus tard à réduire la quantité à 5,000 tonnes. La maison Rathbun acheta alors les 5,000 tonnes de la *Pennsylvania Co.*, livrables à Rouse's Point par bateaux et nous en transportâmes environ 3,600 avant la fermeture de la navigation sur le lac Champlain. La rareté du charbon nous empêcha d'importer le reste.

Q. D'où venait ce charbon? R. De New-York. Il était transporté par eau jusqu'à Rouse's Point. A l'arrivée des premiers convois, les marchands d'Ottawa prétendirent

qu'il était de qualité inférieure et nous firent des difficultés. A la fermeture de la navigation, il nous manquait 1,000 à 1,500 tonnes pour compléter notre contrat. La maison Rathbun acheta alors 1,000 tonnes à Ogdensburg, car nous voulions tenir à notre engagement à perte ou à profit. Elle paya \$5.25 la tonne laissant une marge de 50 centins seulement pour le transport à Ottawa; puis elle le fit transporter d'Ogdensburg à Rouse's Point par le chemin d'Ogdensburg et Lac Champlain, et de là nous l'avons transporté ici par notre chemin. La Compagnie du chemin d'Ogdensburg nous avait demandé 60 centins par tonne, en sorte que, comme nous n'avions que 50 centins de marge, non seulement nous avons fait le transport de ces 1,000 tonnes pour rien sur notre chemin, mais que nous avons encore du payer 10 centins à l'autre compagnie.

Q. Quelle distance y a-t-il d'Ogdensburg à Rouse's Point? R. 118 milles.

Q. A un demi-centin du mille? R. Oui; cela fait juste 60 centins. J'ai cherché à faire réduire à 50 centins, pour sauver la perte que nous subissons avec la maison Rathbun, mais la chose n'est pas encore réglée. Il nous manquait encore 500 tonnes. Nous les eûmes du Pacifique, ce qui nous permit de compléter notre contrat. Cette année, nous sommes dans une meilleure position et nous espérons avoir deux marchands indépendants de l'association, la société Rathbun et un autre commerçant. Il nous manquait un bon terrain pour nos cours, mais cette année nous en aurons un. En somme, bien que nous n'ayons pas de preuves directes, nous sommes moralement certains qu'on a fait tous les efforts possibles pour nous empêcher d'amener du charbon à Ottawa, mais nous avons réussi quand même.

Q. Connaissiez-vous le mode d'action de cette association dans le temps? R. Je ne savais pas du tout si c'était une compagnie chartée ou non. Tout ce qui m'intéressait, c'était d'avoir du trafic pour notre chemin.

Par M. Guillet :

Q. Le contrat dont vous nous avez parlé entre la Delaware et Hudson et la Utica & Black River Co. empêche-t-il ces compagnies de transporter le charbon sur leurs chemins à leur gré? R. Oui, aux endroits où elles peuvent se faire concurrence, et Ottawa ainsi qu'Ogdensburgh, sont les deux seuls points où cette concurrence est possible entre les deux compagnies.

Q. Le contrat paraît contraire à leurs propres intérêts? R. Dans le temps, le Canada Atlantique n'était pas encore en opération et Ottawa n'était pas considéré comme un endroit de commerce. La convention aurait apparemment été faite plusieurs années avant.

Q. Depuis quand existe-t-elle et pour quelle période? R. Elle paraît faite pour un temps indéterminé. Je suis sous l'impression qu'il n'y a pas eu de contrat mais une simple entente qui peut être changée au besoin. Il y a maintenant un point sur lequel je désire attirer votre attention. Comme je vous l'ai dit, les marchands d'Ottawa ont créé des difficultés à notre importation de charbon. Ils ont intentionnellement trouvé à redire sur tout; depuis, ils m'ont déclaré qu'ils auraient été disposés à importer par notre chemin, mais que, puisque nous étions dans l'impossibilité de faire le transport de tout leur charbon, ils ne pouvaient nous accorder leur patronage cette année, vu que tout leur approvisionnement devait venir par chemin de fer. Ils prétendent que cela leur sauve de la main-d'œuvre et que c'est pour eux une affaire importante. Nous avons obvié à cet inconvénient de la manière suivante: tout le charbon qui est déchargé des bateaux à Rouse's Point et rechargé dans nos wagons est passé au crible, sur place, aux frais de la Pennsylvania Co. De cette façon, ce charbon se trouve absolument dans la même condition que celui qui est chargé sur les wagons aux mines elles-mêmes. Une autre chose: je crois que plus de 20,000 tonnes ont été transportées à Ottawa *via* Prescott et le C.P.R. Maintenant, je suis convaincu que sur cette quantité, c'est à peine si 8,000 tonnes ont été amenées directement des mines par chemin de fer. Je sais que la plus grande partie, disons 60 pour 100, a été transportée par eau d'Oswégo ou de Fairhaven à Prescott. Ce charbon arrive ici par voie ferrée, et les marchands ne font absolument aucune distinction qu'il ait été transporté par eau *via* Prescott, ou par chemins de fer, directement des mines.

Par le Président :

Q. Peut-être qu'ils ne le savent pas? R. Je ne conçois pas comment ils peuvent ignorer la chose.

Q. Ils donnent leurs commandes aux compagnies pour livraison à Ottawa à des prix déterminés et ne s'occupent pas du transport? R. Ils avaient bien su apprendre que notre charbon venait partie par eau et partie par chemin de fer.

Q. Avez-vous fait l'épreuve de la qualité de votre charbon comparé au leur? R. Je m'en sers chez moi et je le trouve tout aussi bon que celui qu'ils vendent; on me dit même qu'il est meilleur. A nos bureaux, nous consommons le même article pris directement des bateaux et nous le trouvons absolument de la même qualité. Ces gens discréditent notre charbon auprès des consommateurs en disant que ce n'est pas du charbon importé directement par chemin de fer, tandis qu'il y a 50 à 60 pour cent du leur qui vient par eau. Pour remédier à cela, je leur ai fait la proposition suivante: J'ai dit que si, par exemple, M. Butterworth avait à redire contre notre charbon sous prétexte qu'il vient en partie par eau, et est moins bon que le leur parce qu'eux l'importent directement des mines par chemin de fer, nous étions prêts à le vendre avec la réduction de prix que M. Butterworth trouverait correspondre avec l'infériorité de sa qualité; c'est-à-dire que s'il prouve que le charbon transporté par le Canada Atlantique vaut 50 centins de moins que celui de l'association, nous le vendons 50 centins de moins; et s'il déclare qu'il vaut \$1.00 de moins, nous réduirons nos prix de \$1.00 comparés aux siens. La compagnie est décidée de leur tenir tête, car elle veut à tout prix établir un débouché pour le charbon jusqu'à Ottawa par son propre chemin.

Par M. Guillet :

Q. Est-ce que le passage du charbon au crible ne compense pas la différence du coût? R. Oui, je crois qu'il fait plus que la compenser. Le charbon est trié aux mines et mis à bord des convois. Les secousses qu'il reçoit dans un trafic de 300 milles en chemin de fer, sont beaucoup plus considérables que celles qu'il reçoit dans le transport par eau. Notre charbon est criblé en sortant des bateaux et n'est exposé aux secousses que sur un parcours de 135 milles contre 300 milles de trajet que fait celui qui est mis dans les wagons aux mines. C'est pour cette raison que notre charbon est, je crois, en meilleure condition que celui de l'association d'Ottawa ou au moins dans une condition égale.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous transportez cette année le charbon de la Pennsylvania Co? R. Nous l'avons fait l'année dernière et c'est notre intention de continuer. Cette compagnie expédie aussi par bateau par la rivière Richelieu.

Q. Votre but est de lui offrir plus de facilité qu'en faisant le long détour? R. Oui; et, du reste, c'est plus commode d'importer par chemin de fer, car les bateaux doivent toujours être déchargés aussitôt après leur arrivée.

Q. Alors il y a le désavantage de deux transbordements? R. Oui, mais on en tient compte dans les prix de vente.

Q. Sont-ils d'accommodement aux Etats-Unis? R. Nos prix avec la Pennsylvania Co., sont les mêmes que l'année dernière. Tout l'arrangement que nous avons avec cette compagnie, c'est que lorsque les circulaires mensuelles donnant les prix sont émises, elle fait connaître à nos marchands qu'elle est prête à leur vendre aux mêmes prix que les autres compagnies, puis elle nous accorde 68 centins par tonne pour le transport.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Veuillez donc répéter? R. Notre arrangement est comme suit: la compagnie Pennsylvania s'engage à approvisionner nos marchands d'Ottawa aux prix qui sont donnés dans les circulaires des autres compagnies et à leur expédier leur charbon par le Canada Atlantique; quant à nous elle nous accorde 68 centins pour le transport.

Par M. Guillet :

Q. Cet arrangement profiterait-il aux marchands autres que ceux que vous établirez? R. Il est fait pour tous les marchands sans distinction.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Votre but est d'avoir du transport ? R. Oui, uniquement.

Par M. Guillet :

Q. La compagnie minière consent-elle à cela ? R. Oui, c'est convenu entre nous.

Q. La compagnie n'a-t-elle pas l'intention de choisir ses acheteurs ici et de limiter ses ventes à ces personnes ? R. Non. Plus elle vendra de charbon, plus cela fera son affaire et la nôtre ; jusqu'aujourd'hui, elle n'a vendu que très peu ici ; seulement les quelques cargaisons qu'elle expédiait par la rivière Richelieu, Sorel et Montréal.

Q. Ce charbon est-il de bonne valeur ? R. La Pennsylvania Co. est la plus puissante qu'il y ait sur le marché. La seule raison pour laquelle elle n'a pas vendu davantage ici, c'est qu'elle était bien moins favorablement située que les autres, géographiquement.

Q. A quels prix laissera-t-elle le charbon ? R. Je ne le sais pas encore, les prix ne sont pas encore établis. Cela se fait pour le mois de mai comme point de départ. Je crois qu'il y aura une hausse en l'année dernière, mais comme je ne m'occupe que de transport, je ne suis pas bien au courant des prix. Nous aurions fait un contrat pour le transport d'une quantité de charbon déterminée et je me suis entendu avec la maison Rathbun pour nous fournir cette quantité.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Lui avez-vous donné des garanties contre les pertes ? R. Elle a perdu de l'argent sur une partie du charbon qu'elle a expédié ici, mais nous l'avons aidé le plus possible quand nous avons vu qu'elle n'avait pu rendre à destination que 3,600 tonnes sur les 5,000 qu'elle devait fournir. La balance de son contrat qu'elle a dû acheter à Ogdensburg et amener par Rouse's Point, nous la lui avons transportée pour rien. Néanmoins, elle a fait encore quelque perte.

Q. Je ne sais si je vous ai bien compris. Vous avez dit que si l'on voulait discréditer votre marchandise, vous la vendriez à une réduction de 50 cents ; qu'en serait-il alors pour votre transport ? R. Dans ce cas, nous réduirions le taux du fret proportionnellement aux prix de vente ; ainsi advenant une réduction de 50 centins, la compagnie de chemin de fer devrait en supporter la moitié. C'est notre intérêt de soutenir nos clients dans ces circonstances.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Tout cela ne se fait que dans le cas où l'association d'Ottawa chercherait à vous écraser ? R. Oui, évidemment. Nous n'avons pas de bases de convention particulières à ce sujet avec la maison Rathbun, mais le fait que nous lui avons transporté 1,000 tonnes pour rien, lui est une preuve que nous voulons la soutenir, et elle en est satisfaite. Elle sait que nous sommes hostiles à la coalition d'Ottawa, mais cela n'entre pas en ligne de compte entre nous. Mon dernier conseil a été qu'elle devait se tenir éloignée de cette organisation et continuer son commerce d'après le système établi auparavant.

Par M. Guillet :

Q. Vous transportez pour n'importe qui ? R. Oui, à un taux uniforme.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vous ne feriez pas du transport gratuitement ? R. Non, à moins que ce ne soit dans des circonstances comme celles de l'année dernière.

Par M. Guillet :

Q. Faites-vous charroyer ce charbon ? R. Non, on le prend à bord des trains.

Q. Où placez-vous vos wagons ? R. Dans les cours du chemin du Pacifique avec sa permission.

Q. Avez-vous des arrangements pour le voiturage de vos marchandises ? R. Oui, mais pas pour le charbon.

Q. C'est un article à part ? R. Oui ; quelques-unes des grandes voies ferrées des États-Unis ont des agents spéciaux pour cette marchandise. La manipulation du charbon se fait séparément. L'an dernier, nous avons importé quelques tonnes pour l'usage de nos employés et nous avons loué des voitures pour le faire charroyer.

Par M. McDougall (Pictou) :

Q. Le charbon vendu ici est-il criblé ? R. Celui qui vient par le Canada Atlantique est criblé à Rouse's Point.

Q. Pas ici ? R. Il l'a peut-être été après avoir été déchargé des convois, mais pas pendant qu'il était en notre possession.

Par M. Guillet :

Q. Si l'association avait vendu votre charbon non criblé et qu'elle eût fait cribler celui qu'elle achetait ailleurs, est-ce que cela n'eût pas été de nature à le faire paraître d'une qualité inférieure ? R. Je ne puis le dire, mais ce dont je suis certain c'est qu'elle l'a vendu le même prix que le sien.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Seriez-vous prêt à faire des arrangements du genre de celui que vous avez fait, avec d'autres compagnies que la Pennsylvania Co ? R. Oui.

Q. Je veux dire à l'effet de partager dans les pertes ? R. Oui, certainement. Un ou deux marchands doivent venir ici au printemps et importer leur charbon par le Canada Atlantique. S'ils importent exclusivement par notre chemin, ils rencontreront de graves difficultés, mais nous sommes décidés à les supporter.

ELLAS ROGERS, marchand de charbon de Toronto, est rappelé et assermenté.

Par le Président :

Q. J'ai ici une lettre de vous et un mémoire sur la question, venant de la part des marchands de Toronto, et appuyé par huit déclarations établissant par serment la vérité de son contenu. Ce document a onze pages en dehors des affidavits. C'est à peu près une répétition de votre témoignage devant ce comité. Quant à votre lettre, le comité me dispensera d'en faire lecture puisque vous êtes ici pour donner vous-même vos explications. Votre lettre concerne M. Bell et M. McConnell ; elle a trait aussi à une déclaration que j'aurais faite au village de Seaton. M'avez-vous entendu faire cette déclaration ? R. Non, mais j'ai un rapport de votre discours.

Q. Vous jurez sans doute l'exactitude de ce rapport ? R. Je l'ai attesté.

Q. Sur quoi vous êtes-vous appuyé pour agir de la sorte ? Vous ne m'avez pas entendu ? R. J'ai ici ce rapport.

Q. Jurez-vous que ce rapport est fidèle ? R. Non, je dis simplement qu'au meilleur de ma connaissance, il est fidèle.

Q. Où vous l'êtes-vous procuré ? R. Dans les journaux.

Q. Dans quel journal l'avez-vous pris ? R. Dans le *Mail*, je crois.

Q. J'ai un rapport semblable qu'on me dit venir du *Globe* ? R. Il a été publié dans les deux journaux.

Q. Est-ce le même ; mot à mot ? R. C'est le même en substance.

Q. Celui que j'ai ici du *Globe* est mot à mot le même que vous avez sur votre imprimé ? R. Je constate que le nom du *Globe* n'y apparaît pas, mais en tous cas la même déclaration a été faite à maintes reprises pendant la campagne électorale.

Q. Je désire ramener la question sur la déclaration que j'ai faite à Seaton. Voici ce que vous attestez comme exact : " que vous aviez acheté récemment un wagon de charbon de MM. Keys et Hallet, de Woodbridge, à \$5.60 la tonne et que MM. Keys et Hallet l'avaient de vous à \$5.00 à Toronto," c'est complètement faux et contraire aux faits. Je dois tout d'abord déclarer que cela n'est pas ce que j'ai dit ; mais je reviendrai plus tard sur cette question. Vous avez dit : " C'était faux et contraire aux faits ; le wagon en question avait été ordonné par nous le 12 août, reçu le 27 et payé le 3 septembre 1887 ; à cette époque notre prix à bord des convois, pour Toronto comme pour la campagne était de \$5.60 la tonne." Ce que je désire savoir de vous, c'est le prix que vous avez obtenu de Keys et Hallet pour ce charbon ? R. \$5.00 la tonne.

Q. Je désire connaître à quel prix vous avez vendu, non pas le charbon en général, mais le contenu de ce wagon-là ? R. Il me faudrait le numéro du wagon.

Q. Vous avez attesté cette déclaration, vous êtes entré dans tous les détails ; je veux savoir si c'est d'après une connaissance personnelle des faits que vous dites : " Ordonné par nous le 12 août, reçu le 27 et payé le 3 septembre 1887." Vous ne

pouviez pas connaître ces faits personnellement, mais vous saviez que la chose avait été faite ? R. Je vais lire la lettre de MM. Keys et Hallet.

Q. Non ; parlez vous-même ? R. Si c'était du charbon à poêle—

Q. Je n'ai pas besoin de si. Répondez à ma question. J'ai lu toute la partie de cette lettre touchant la transaction ? R. Non, vous ne l'avez pas toute lue.

Q. Je la relirai de nouveau : " De plus, vos amis Keys et Hallet, de Woodbridge, vous ont payé \$6.00 par tonne à bord des trains à Toronto pour du charbon fin expédié les 3 et 7 décembre. Votre déclaration aux électeurs de Toronto, le 28 décembre, à l'effet que vous aviez acheté récemment un wagon de charbon de MM. Keys et Hallet, de Woodbridge à \$5 60 la tonne et que MM. Keys et Hallet l'avaient acheté de nous à \$5.00 à Toronto, était complètement fausse et contraire aux faits. Le wagon en question avait été ordonné par nous le 12 août, reçu le 27 et payé le 3 septembre. Dans le temps, notre prix à bord des convois, pour Toronto comme pour la campagne était de \$5.00 la tonne." Telle est la déclaration. Vous êtes en état de nous donner tous les détails, de nous dire quand nous avons acheté ailleurs, quand ce wagon est arrivé à Woodbridge, quand nous l'avons payé ; et vous jurez tout cela ? R. Oui.

Q. Toutes ces choses n'ont pu se passer à votre connaissance, on vous les a racontées ? R. J'avais toute raison de les croire vraies. Si vous me permettez—

Q. Je vous demande si vous avez eu une connaissance personnelle des faits, la question est simple ? R. Je les ai connus comme je connais toutes les autres affaires de mon commerce.

Q. Ce n'était pas des affaires de votre commerce du tout, c'était une affaire de Wallace et frère, avec Keys et Hallet ? R. Si vous me permettez—

Q. Je vous permets de répondre à ma question ; avez-vous eu connaissance personnelle de cette transaction ? R. J'ai eu leur lettre à ce sujet.

Q. Connaissez-vous la chose personnellement ? R. Je la connais de la manière que je viens de dire.

Q. Connaissez-vous ces faits par vous-même ou pas d'autres ? R. J'ai la lettre de Keys et Hallet.

Q. Mais je vous demande si la chose est à votre connaissance personnelle ou si vous l'avez apprise par d'autres ? R. Je la connais par la lettre de MM. Keys et Hallet qui a trait à la transaction qui a été faite entre vous et eux.

Q. Quel prix avez-vous vendu ce charbon ? R. Je vais vous dire ce qu'ils ont acheté de nous l'automne dernier.

Q. Je vous pose une question claire et je veux avoir une réponse. Voici un point, M. Rogers, sur lequel vous devez être renseigné, combien avez-vous vendu ce wagon de charbon au sujet duquel vous avez donné tous les détails et dont je vous parle ? R. \$5.00 la tonne.

Q. Vous jurez cela ? R. Je jure que la chose est entrée ainsi dans mes livres.

Q. Je vous demande le prix que vous leur avez vendu ? R. C'est le prix qui est entré dans mes livres et qu'ils ont payé.

Q. Ils vous ont payé \$5.00 la tonne ? R. Oui.

Q. Il est étrange qu'ils ne nous aient demandé, à nous, que \$5.00 la tonne et qu'ils aient réalisé 15 centins de profit par tonne ? Dans leur lettre datée de Woodbridge le 30 décembre, ils disent : " Au sujet du discours prononcé par M. Wallace à Seaton l'autre soir, le wagon de charbon auquel il a fait allusion comme ayant été acheté de nous à \$5.60 la tonne, avait été commandé le 12 d'août, reçu le 27 et payé le 3 septembre. Nous ignorons à quel titre il donne les prix du charbon et nous avons été surpris de voir le rapport du *Globe*. Le prix du transport dont il a fait mention est exact, il connaît aussi bien que nous cette question."

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle était la date de cette lettre ? R. Le 30 décembre. Le discours auquel elle a trait avait été prononcé le 28. Keys et Hallet avaient eu de nous, le 25 août un wagon à \$5.00 la tonne et portant le n° 4,518, le 30 août, deux autres wagons à \$4.75 et le 20 octobre—

Par le Président :

Q. Est-ce que c'est le 25 août que le wagon a été expédié? R. Il a été reçu le 25 août et expédié le 27.

Q. C'était le wagon précédent? R. Je ne sais pas. Le 3 décembre, le wagon n° 3,703 leur fut expédié à \$3.00 la tonne et le 7 nous leur avons aussi dépêché un autre wagon portant le n° 457, au même prix.

Q. Leur avez-vous vendu et expédié d'autres wagons en décembre? R. Je ne crois pas.

Q. Le témoin devrait être forcé par le comité à donner les informations qu'il possède et qu'il ne paraît pas disposé à communiquer. Avez-vous apporté vos livres et autres documents? Avez-vous l'intention de nous donner toutes les informations que nous désirons sur certaines transactions—avec MM. Keys et Hallet? Enfin avez-vous reçu la sommation de comparaître? R. Je n'ai pas reçu cette sommation.

Q. N'avez-vous pas reçu la seconde notification? R. J'ai eu connaissance de la première et j'ai reçu la seconde.

Q. La dépêche télégraphique ne vous est pas parvenue? R. Elle est arrivée le soir.

Q. L'avez-vous reçue le lendemain matin? R. J'ai reçue une dépêche que j'étais demandé à Ottawa; c'était une dépêche par téléphone.

Q. Par téléphone? R. Oui, et j'en ai reçu une autre lundi de ne venir qu'aujourd'hui.

Q. Avez-vous consulté vos livres au sujet de votre transaction avec Keys et Hallet? R. Je m'appuie sur un extrait de mes livres fait par mon comptable.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. A quelle date? R. Depuis le 25 août au 7 décembre.

Par M. McDougall (Pictou) :

Q. Est-ce la petite ou la grosse tonne? R. La tonne de 2,000 lbs.

Par le Président :

Q. Avez-vous fait d'autres transactions avec Keys et Hallet en décembre? R. Oui.

Q. Il me semble que vous prétendiez connaître fort peu les affaires du syndicat du charbon? R. Je vous ai dit que je n'avais assisté qu'à un petit nombre de ses réunions.

Q. N'avez-vous pas dit que vous n'étiez allé qu'à deux ou trois assemblées? R. J'ai dit que je n'y avais été que très rarement.

Q. N'avez-vous pas dit: "seulement deux ou trois fois"? N'avez-vous pas reçu votre témoignage dans les journaux? R. Oui, je l'ai lu.

Q. Était-il bien rapporté? R. Très bien.

M. Bain: Puis-je faire la question suivante: si vous avez l'intention de discuter des déclarations du témoin, je demanderais que son témoignage soit produit devant le comité?

Le Président: Je désirerais aussi la production de ce témoignage. M. Rogers a déclaré à une de nos dernières séances qu'il n'avait pas assisté plus de deux ou trois fois aux réunions du comité de l'organisation des marchands de charbon. (S'adressant au témoin). M. Rogers, n'avez-vous pas dit cela? R. J'ai pu dire que je n'avais assisté que rarement, très rarement aux réunions de ce comité, l'année dernière.

Q. Seriez-vous surpris d'apprendre que vous avez assisté à 20 de ces réunions? R. Je suis certain que je n'y ai pas assisté aussi souvent.

Q. Vous en êtes certain? R. Oui. Il est possible que j'y sois allé quelques fois en passant et pour un moment seulement.

Q. Nous avons ici les minutes certifiées des délibérations? R. Je n'ai pas assisté à une douzaine de réunions du commencement à la fin durant toute l'année.

Q. C'est autre chose cela. Nous avons ici les procès-verbaux des assemblées auxquelles M. Rogers est mentionné comme présent, savoir: le 21 janvier 1887, les 14, 21, 30 mai; les 6, 11, 18 juin; les 2, 9, 19, 23 et 29 juillet; les 10, 11, 17 et 23 août; les 1 et 29 octobre; les 1 et 15 novembre. Tout ceci est certifié; si vous en doutez, vous n'avez qu'à tourner les pages et examiner les signatures? R. Il y a un

grand nombre de séances auxquelles je n'ai fait que me présenter pour constater s'il y avait quelque chose d'important et auxquelles je ne suis pas resté.

Q. Votre nom apparaît en première ligne sur la liste des membres présents, dans les procès-verbaux de 20 assemblées? R. Je ne connais rien à ce sujet.

Q. Vous avez proposé des résolutions à plusieurs de ces assemblées? R. Si vous en trouvez une douzaine, c'est au plus.

Q. Plusieurs résolutions apparaissent dans les procès-verbaux avec le simple mot : adopté, sans qu'il soit fait mention de ceux qui les ont proposées et appuyées, mais votre nom figure très souvent en tête des autres. Vous pouvez vérifier vous-même, voici le registre? R. Il y a eu plus de 50 réunions pendant l'année, et je suis certain de n'y avoir pas assisté plus d'une douzaine de fois.

Q. Quelle est votre adresse à Toronto? R. No. 20, rue King West.

Q. Votre résidence privée? R. Rue Jarvis.

Q. Pas rue Charles? R. Non.

Q. Nous avons ici la preuve que M. Rogers a assisté à 20 assemblées. Maintenant je demanderai au témoin s'il a lu dans les journaux de Toronto un autre rapport disant : " M. Wallace a aussi déclaré que quoiqu'il en soit des factures cotées par M. Rogers en date du 3 et du 7 décembre, il était à sa connaissance que depuis cette époque, MM. Keys et Hallet avaient acheté du charbon de M. Rogers à \$5 la tonne."

Q. Je suppose que vous étiez occupé aux élections dans le temps? R. Cela est-il extrait du *News*?

Q. Oui? R. Je n'ai pas lu le *News* dans le temps.

Q. Vous paraîsez pourtant être très au courant des dires du *News* quand vous avez à les répéter? R. J'ai parlé des rapports faits par les autres journaux.

Q. Ce rapport était de nature à vous causer du tort et si vous ne l'avez pas lu, quelques-uns de vos amis en auront sans doute pris connaissance. En tous cas, n'est-il pas vrai qu'il y était affirmé que vous aviez vendu du charbon à MM. Keys et Hallet à raison de 5.50 la tonne, le 7 décembre? R. Je n'ai pas de copie de ce rapport ici.

Q. Ceci n'est pas une réponse. N'avez-vous pas, le 7 décembre ou les jours suivants, vendu du charbon à MM. Keys et Hallet à raison de \$5.50 la tonne? R. Je n'ai eu connaissance d'aucune vente de ce genre.

Q. Avez-vous apporté ici vos livres et autres documents tel que requis par la sommation de comparaître devant le comité? R. Non, monsieur; vous avez ici tout ce que j'ai apporté. Il vous faudrait probablement un train spécial pour transporter ici tous les livres et autres papiers de mon bureau.

Q. Y a-t-il quelques entrées concernant l'affaire en question? R. J'ai simplement mentionné ce qui concernait la déclaration de M. Bell.

Q. Evidemment, vous vous attendiez à produire les documents qui concernaient cette question puisque c'est vous-même qui l'aviez soulevée? R. C'est ce que j'ai fait.

Q. Après avoir reçu l'ordre de comparaître, avez-vous examiné dans vos livres les ventes faites à Keys et Hallet? R. Non.

Q. Alors vous ne vous êtes pas conformé à la sommation qui vous enjoignait d'apporter ici vos livres et autres documents pour examen par le comité? R. J'ai consacré à cette affaire tout le temps que j'avais à ma disposition.

Q. Quelles sont les pièces justificatives que vous avez apportées ici? R. J'ai apporté celles qui concernaient—

Q. Tout ce que je désire savoir, c'est que vous nous déclariez si l'affirmation que Keys et Hallet ont acheté de vous, à \$5.50 la tonne, est exacte au non? R. Je ne connais aucune vente faite à Keys et Hallet, autres que celles que j'ai déjà mentionnées.

Q. Alors qu'avez-vous demandé à votre teneur de livres de faire? R. Je lui ai dit de mettre sur le dos de cette lettre l'indication des wagons expédiés à Keys et Hallet ainsi que les prix.

Q. MM. Keys et Hallet n'ont-ils pas acheté d'autres wagons de vous cette année? R. Pas à ma connaissance.

Q. J'ai compris qu'ils avaient acheté au delà de 20 wagons? R. C'est possible.

Q. Mais il n'y en a que cinq d'indiqués; en ont-ils acheté davantage? R. Je ne puis le dire.

Q. Vous n'en connaissez pas le nombre pour toute l'année? R. Non.

Q. Vous ne savez pas combien de wagons ils ont achetés de vous? R. Non.

Q. Vous n'en savez absolument rien? R. Je n'ai pas examiné d'une manière spéciale les entrées qui les concernent. J'ai fait inscrire les notes que vous avez lues, sur le dos de la lettre aussitôt après sa réception, pendant les élections; elles ont trait aux wagons expédiés entre les dates mentionnées, ainsi qu'à celui qui vous a été envoyé dans le même temps.

Q. Ces notes donnent la date de l'expédition de quelques wagons, mais pas de tons. Aviez-vous donné ordre à votre teneur de livres de faire une liste de toutes les ventes faites à Keys et Hallett? R. Non; je ne me rappelle pas exactement ce que je lui ai dit de faire dans le temps.

Q. Quand avez-vous fait inscrire ces renseignements? R. Dans le temps des élections, je crois.

Q. C'est dans le temps des élections que vous avez fait mettre ces notes au dos de la lettre? R. Je crois que oui.

Q. Depuis que vous avez reçu l'ordre de comparaître? R. Non. J'ai passé la lettre au commis chargé des expéditions et lui ai dit d'inscrire sur le dos les wagons expédiés à Keys et Hallett. J'ai pu lui indiquer que la date requise était celle à laquelle le wagon avait été envoyé.

Q. Keys et Hallett nous ont vendu un wagon à raison de \$5.00 et ils prétendent n'avoir fait que 15 centins de profit, ce qui indiquerait qu'ils ont acheté de vous à \$4.85, tandis que vous affirmez leur avoir vendu à \$5.00? R. C'est là le prix qu'ils ont payé.

Q. Et vous ne connaissez rien des autres wagons qui leur ont été vendus après cela? R. Non. Il n'est pas à ma connaissance qu'il leur en ait été vendu d'autres en décembre; mais ils en ont eu en janvier, je crois.

Q. Si nous vous prouvions qu'il leur en a été vendus à \$5.50, que diriez-vous? R. C'est possible.

Q. C'est possible, dites-vous? R. C'est possible.

Q. Et après cela vous venez ici devant nous—? R. Il peut y avoir des raisons particulières. Nous accordons des réductions spéciales à certains clients pour des considérations particulières.

Q. Vous ne seriez donc pas surpris d'apprendre qu'ils ont acheté de vous du charbon à raison de \$5.50 pendant la même mois de décembre, alors qu'ils comptaient certains wagons comme ayant été vendus à raison de \$6.00 la tonne? R. Dans la dernière partie de décembre, les difficultés qui avaient existé pendant les trois mois précédents étaient en partie disparues quant à ce qui concernait les expéditions par chemin fer. En septembre, octobre, novembre et la première partie de décembre, quelques-unes des compagnies de chemins de fer des Etats-Unis ne laissaient aucun convois venir à Toronto, en sorte que l'importation du charbon par voie ferrée a été presque nulle pendant toute cette période. En décembre, ces restrictions ont été levées et le charbon commença à entrer de nouveau, ce qui rendit les prix plus faciles.

Q. Mais vous avez demandé \$6.00 à M. Bell pendant ce même mois de décembre? R. Nous lui avons vendu au même prix qu'aux autres acheteurs de ce temps là.

Q. Vous faisiez charger des convois pour Keys et Hallett? R. Je ne puis dire si nous faisons charger des wagons à leur adresse, ou si c'était des charbons à bord des wagons en transit que nous leurs vendions.

Q. Vous ne faisiez pas charger ces wagons dans vos cours; pourtant c'est dans vos cours que Bell a pris son charbon? R. Je crois que les wagons adressés à Keys et Hallett étaient en transit. Naturellement, nous vendons de préférence les wagons tout chargés qui arrivent des mines quand nous pouvons nous en procurer; et quand la chose n'est pas possible, nous avons toujours soin d'accommoder autrement nos clients.

Q. Quelle est le tonnage d'un wagon en transit? R. 12 à 25 tonnes.

Q. Mais c'est une grande variation de capacité? R. Oui.

Q. Quand les wagons portent l'inscription *C.P.R.*, ne doivent-ils pas être chargés à Toronto? R. Je crois que la Pacifique a des wagons de 15 tonnes de capacité.

Q. Si les wagons du Pacifique portaient la marque *C.P.R.* indiquant qu'ils sont la propriété de cette compagnie, qu'est-ce que cela signifierait? R. Probablement qu'ils ont été chargés à Toronto. Il pourrait encore arriver que ce serait des wagons en transit, mais pas ordinairement.

Q. Comment pourrait-il se faire que ce serait des wagons en transit quand ils portent la marque *C.P.R.*? Est-ce que les wagons du Pacifique se rendent vides aux mines pour y prendre leur cargaison? R. Quelques fois. La compagnie fournit, je crois, un certain nombre de wagons au district des mines de l'Ohio.

Q. En tous cas, quand un wagon porte la marque *C.P.R.* c'est une indication qu'il a généralement été chargé à Toronto? R. Oui, généralement.

Q. Savez-vous combien le wagon N° 4518 contenait de tonnes? R. Non, à moins que la chose ne soit indiquée ici, (le témoin examine des papiers); non.

Q. Vous ne le savez pas et vous ne pouvez pas vous procurer ces renseignements? Dite-vous que vous n'avez pas voulu de wagons à Keys et Hallet avant le 25 août? R. Je ne dis pas cela. Nous pouvons leur en avoir vendus.

Q. Vous n'avez pas fait de recherche à ce sujet après avoir reçu l'ordre de comparaître ici? R. Non.

Q. Vous n'avez fait aucune recherche? R. Non. Mes renseignements étaient tout prêts, du moins, quant à ce qui concernait ma déclaration.

Q. Nous avons droit, je crois, de connaître tous les détails possibles. Quand M. Rogers a comparu l'autre jour, il a allégué, et c'était une raison plausible, qu'il n'avait pas eu l'avantage de se procurer tous ses documents, parce qu'il avait été appelé devant le comité au moment où il se trouvait à Ottawa pour affaires. Maintenant qu'il a eu un avis raisonnable en même temps que l'ordre d'apporter avec lui tous les livres et documents concernant la question, il arrive que sa mémoire est aussi ingrate que dans le temps où il n'avait pu consulter ses papiers, et qu'il n'a apporté absolument aucun document de nature à faire la preuve dont nous avons besoin. Une pareille conduite ne peut satisfaire le comité; quant à moi elle ne me satisfait pas du tout? R. Qu'est-ce donc que vous voulez savoir?

Q. Je désirerais connaître ce qui en est de votre transaction avec Keys et Hallet? R. Keys et Hallet ont eu leur charbon aux mêmes prix que les autres acheteurs, si ce n'est en quelques circonstances où il y avait des raisons spéciales de modifier en leur faveur les prix qui, en tous cas, ont été de \$5.00 à \$6.00 la tonne suivant le temps et les conditions du marché.

Q. Ont-ils eu du charbon à moins de \$5.00? R. Tout le charbon à fournaise, et ils n'en ont pas eu d'autre au commencement de la saison, leur a été vendu à \$4.75.

Q. Est-ce que c'est le wagon qu'ils ont payé à \$4.75 qu'ils nous ont ensuite vendu à \$5? R. D'après la date que je vois ici, je crois que le wagon que vous avez eu portait le n° 4518.

Q. Il y a à Toronto un grand nombre de contrats obtenus en payant une prime. Savez-vous si le contrat de l'hôpital pour 1886 est de ce nombre? R. Je sais que l'hôpital a acheté du charbon en 1886 et 1887.

Q. Qui a obtenu le contrat en 1886? R. Bailey et Cie.

Q. A combien la tonne? R. A 25 centins de moins que les prix courants.

Q. Quel prix M. Bailey a-t-il obtenu? R. 25 centins au-dessous des prix ordinaires, je crois.

Q. Voici les prix, n'est-ce pas? (montrant les minutes)? R. Je ne connais absolument rien de ce qui concerne ces minutes.

Q. Vous étiez membre de l'association? R. Oui.

Q. Ce contrat a été vendu à l'enchère? R. Il a été donné d'après le mode adopté au sujet de ces contrats.

Q. Répondez à ma question ? R. Vous pouvez désigner ce mode par le nom qu'il vous plaira.

Q. Quel nom lui donnez-vous ? R. Nous appelons cela : mise à l'enjeu ou poule.

Q. Alors nous nous servirons de cette expression. Ce contrat a-t-il été mis à l'enjeu ? R. Oui.

Q. Et M. Bailey a-t-il été le gagnant ou le perdant ? R. Il a obtenu le contrat.

Q. A-t-il obtenu l'enjeu ou l'a-t-il payé ? R. Il a payé le montant qui était représenté par les mises.

Q. Combien ? R. Je ne puis le dire.

Q. Regardez à vos procès-verbaux ? R. Je ne connais rien de cela.

Q. Ce sont des copies certifiées ? R. Le procès-verbal que voici porte la somme de \$200. Je voudrais donner un mot d'explication au comité au sujet de ce contrat.

Q. Si vous répondiez avec précision à mes questions, cela permettrait aux autres membres du comité de vous interroger et nous gagnerions du temps. Si vous désirez donner des explications, de mon côté je veux avoir une réponse catégorique ? R. Il y a dans la transaction des détails particuliers qui demandent des explications.

Q. Il y a eu un autre contrat, celui de l'aqueduc, en connaissez-vous quelque chose ? R. Rien de particulier.

Q. Regardez aux minutes pour aider votre mémoire ? R. Le procès-verbal mentionne cette transaction comme ayant eu lieu le 21 juin. Le contrat a été accordé à la "Conger Coal Co" pour la somme de \$380.

Q. Et à quels prix ? R. \$5.70 et \$5.95.

Q. Pour quelle espèce de charbon lui a-t-on accordé \$5.70 ? R. Pour le charbon à fournaise.

Q. Voulez-vous nous dire quels sont les autres contrats qui ont été donnés le 29 juin ? R. Celui du Collège de Knox et celui de l'Ecole Industrielle.

Q. Qui a obtenu le contrat de l'Ecole Industrielle ? R. La "Conger Coal Co."

Q. Combien a-t-elle payé ? R. \$296. Je réponds d'après les procès-verbaux.

Q. Ne sont-ce pas des copies certifiées ? R. Je ne le sais pas de connaissance personnelle.

Q. Vous avez pourtant juré sur des faits que vous ne connaissiez que par lettres. Combien de tonnes ont été fournies à l'Ecole Industrielle ? R. 545 tonnes.

Q. A qui le contrat du Knox College a-t-il été donné ? R. A C. J. Smith.

Q. Pour combien ? R. \$195.

Q. Combien de tonnes ? R. 21 tonnes de charbon et 21 cordes de bois.

Q. Combien Smith a-t-il donné pour avoir ce contrat ? R. \$195.

Q. Connaissez-vous d'autres contrats ? R. (Après avoir lu les procès-verbaux) : Résolu que les prix du contrat du gouvernement seront de 25 centins de moins par tonne que les prix de détail du charbon anthracite."

Q. A qui a-t-il été accordé ? R. A Elias Rogers et Cie.

Q. Pour quelle somme ? R. \$1,500.

Q. Est-ce bien cela ? R. Oui, je crois.

Q. Etait-ce pour le gouvernement provincial ou pour le gouvernement fédéral ? R. Pour le gouvernement provincial, je crois.

Q. A quelles institutions avez-vous fourni le charbon ? R. Aux édifices du Parlement, à l'Hôtel du Gouvernement et à l'Ecole Normale.

Q. C'était pour le gouvernement provincial alors ? R. Oui.

Q. Combien de tonnes avez-vous fournies ? R. 2,500 à 3,000 tonnes.

Q. Veuillez donc préciser ? R. C'est tout ce dont je me rappelle.

Q. Les procès-verbaux contiennent-ils d'autres détails ? R. Je ne crois pas.

Par M. Gillmor :

Q. Combien avez-vous payé pour ce contrat ? R. \$1,500. Avant de terminer, je désire donner des explications au sujet de toutes ces affaires.

Par le Président :

Q. De quelle façon avez-vous obtenu ce contrat ? R. Nous avons mis une somme plus forte que les autres dans l'enjeu ou mise qui devait être partagée entre les membres de l'association.

Q. Était-ce à l'enchère ou par soumissions cachetées ? R. La chose s'est faite ouvertement, chacun faisant son offre.

Q. Qui recevait les offres ? R. Le secrétaire.

Q. Comment procédait-il ? demandait-il : A combien le contrat ? R. Il demandait à chacun combien il frait de mettre à l'enjeu pour avoir droit au contrat. Il était entendu naturellement que chacun devait ensuite partager dans la somme payée par le plus haut enchérisseur.

Par M. Guillet :

Q. Votre offre a été la plus haute ? R. Oui.

Q. Comment êtes-vous arrivé à offrir \$1,500 ? R. Si vous me permettez, je vous expliquerai la chose. Ce contrat, celui de l'Hôpital et deux ou trois autres, provoquaient beaucoup d'excitation. Le contrat de l'Hôpital peut être exécuté à meilleur marché que les autres ; l'édifice est plus rapproché et la livraison plus facile. Nous avions eu ce contrat auparavant et nous le réclamions encore parce que nous savions qu'il était plus avantageux que les autres.

Q. Comment cela ? R. Il nécessitait moins de voiturage.

Q. N'y a-t-il pas de fournisseur de charbon aussi près de l'Hôpital que vous ne l'êtes ? R. Non, pas de grand fournisseur.

Q. De combien êtes-vous plus rapprochés que les autres ? R. De près d'un demi-mille. Bailey et Cie, nous ignorions la chose dans le temps, désiraient aussi avoir à tout prix ce contrat, vu qu'ils avaient également fourni du charbon à cette institution, il y a deux ou trois ans.

Q. De quel contrat parlez-vous ? R. De celui de l'Hôpital. Bailey et Cie n'avaient pas donné satisfaction et les directeurs de l'Hôpital ne voulaient plus acheter d'eux si ce n'est à une différence de prix considérable. Précisément pour cette raison, Bailey et Cie voulaient à tout prix obtenir de nouveau ce même contrat. Mais sachant, nous, que nous étions dans une condition plus avantageuse, nous avons fait monter l'enchère. Ils firent la même chose pour protéger leurs intérêts. Le prix fixé pour toutes ces institutions furent déterminé d'après le coût du charbon, du transport, de la main-d'œuvre, des autres dépenses générales telles que dépenses de bureaux, de cours, etc., et avec une certaine marge pour les profits. Il n'est pas à ma connaissance qu'on ait jamais fixé les prix pour aucune de ces institutions quand la marge des profits dépassait 25 centins par tonne.

Q. A combien avez-vous fixé les prix pour le contrat du gouvernement ? R. A 25 centins au-dessous des prix du détail, c'est à dire à \$5.50 et \$5.75.

Q. Était-ce un prix satisfaisant ? R. Oui, c'était un bon prix.

Q. Vous l'avez trouvé tel ? Oui, j'ai été très content d'exécuter le contrat à ces prix.

Q. Voyez donc la motion que vous avez présentée après cela. Relisez-la. C'était à la date du 16 juillet. N'avez-vous pas proposé alors d'élever les prix de ce contrat ?

R. Je ne crois pas. C'est possible. J'ai pu proposer une hausse pour livraison après une certaine date, mais non pour livraison immédiate.

Q. Vous avez payé \$1,500 pour obtenir le contrat. Combien de tonnes représentait-il ? R. 2,500 à 3,000 tonnes. Il est important de remarquer—

Q. Attendez un instant. Ce que vous avez mis pour l'enchère représentait 60 centins par tonne. Alors, si vous avez payé 60 centins aux autres membres de l'association, vous devez avoir gagné ces 60 centins sur votre contrat ? R. J'ai donné des explications à ce sujet quand j'ai comparu la première fois devant ce comité.

Q. Vos réponses ne sont pas des explications ; nous les avons ici, du reste. Sur le contrat de 2,500 tonnes, n'avez-vous pas payé une prime de 60 centins par tonne à l'association ? R. Oui.

Q. Vous avez dû reprendre cela sur le prix du charbon ? R. Non.

Q. Non ? Vous deviez penser qu'il y avait une marge suffisante pour rencontrer cette somme, autrement vous ne l'auriez pas payée. Comment se fait-il que vous ne leur avez réclamé que 25 centins de profit ? R. Il est certain qu'en plusieurs cas de ce genre, nous n'avons pas pour la valeur de notre argent.

Q. Cela ne touche pas à la question. Vous dites que vous avez payé 60 centins pour avoir ce contrat, pas au gouvernement mais à des particuliers. Vous avez

ensuite touché votre part de cette prime qui a été partagée entre tous les membres, n'est-ce pas? R. Oui; dans ce cas c'est 20 centins par tonne.

Q. Alors cela ne dépasserait pas 5 centins pour les petits marchands? R. Non il leur est impossible de faire concurrence avec un pareil profit.

Q. Vous avez payé 60 centins la tonne pour avoir le contrat, et vous avez encore fait 25 centins de profit, après avoir payé ces 60 centins? R. Non, je ne connais pas un seul contrat donné de cette manière et au sujet duquel il existe une marge nette de 25 centins, toutes dépenses payées.

Q. Vous avez déjà dit tout cela? R. Je veux être bien compris; si vous me le permettez, je donnerai des explications complètes.

Q. Vous êtes habile à expliquer des théories, mais non à répondre aux questions qui vous sont posées directement. Vous avez obtenu le contrat du gouvernement en payant \$1,500. N'avez-vous pas eu connaissance de quelqu'autre contrat pendant l'année? Avant d'aller plus loin, dites-nous s'il n'y avait pas quelqu'arrangement concernant la manière d'agir des autres soumissionnaires. Vous aviez votre affaire avec le contrat du gouvernement d'Ontario, auquel vous vous présentiez comme le plus bas soumissionnaire; que devaient faire les autres marchands? R. Demander des prix plus élevés.

Q. Y avait-il quelque chose de plus qu'une simple entente? R. C'était une convention.

Q. Lisez cette résolution: "Résolu qu'Elias Rogers et Cie étant les plus hauts enchérisseurs, tous les autres membres doivent mettre leurs soumissions à 25 centins de plus par tonne pour le charbon et à 25 centins de plus par corde pour le bois." C'est la résolution telle qu'adoptée, n'est-il pas vrai? R. Oui.

Q. Tout cela était arrangé ainsi de façon à faire croire au gouvernement que les soumissionnaires agissaient *bond fide*? R. Je ne crois pas, monsieur.

Q. Qu'avaient-ils besoin alors de se déranger pour faire des soumissions? R. C'était leur propre affaire.

Q. Pensez-vous que quelqu'un du dehors pouvait savoir que vous aviez donné \$1,500 pour obtenir ce contrat? R. Je ne le crois pas, mais on savait que les prix étaient fixés à l'avance.

Q. Le secret devait-il être tenu entre vous? R. Il n'y a rien eu de particulier à ce sujet. J'ai été surpris en voyant dans la preuve qu'il y avait quelque chose de secret. Rien de tel n'a été traité aux assemblées auxquelles j'ai assisté.

Q. Veuillez donc tourner la page 11 des minutes? R. Je désire donner une explication.

Q. Vous avez donné votre déclaration au sujet de ces contrats, n'est-ce pas? R. Oui, en partie. Pour le contrat du gouvernement, les prix étaient de \$5 50 pour le charbon à fournaise et à grille; il n'est pas donné ici. Il est question seulement de 25 centins au-dessous du prix de détail, mais \$5.50 était, je crois, le prix du détail dans le temps.

Q. Mais quant à l'argent dont il est fait mention à la page onze, comment devait-il être distribué? R. Il devait être distribué entre les importateurs d'après le rapport du bureau des douanes.

Q. Les marchands de détail n'ont donc rien touché là-dessus? R. Un sixième de cette somme a été payé au syndicat et la balance a été remise aux importateurs.

Q. Qu'a-t-on fait de l'argent payé au syndicat? R. On s'en est servi pour payer les dépenses; en plusieurs occasions il a été employé à payer les assurances prises par les membres.

Q. Et les autres dépenses, quelles étaient-elles? R. C'étaient les dépenses de l'association.

Q. Et encore? R. Je n'en connais pas d'autres.

Q. Y avait-il quelques réclamations de la part de la Chambre de Commerce en dehors des assurances? R. Je n'en connais pas.

Q. N'y avait-il pas quelque chose au sujet des contributions des membres? R. Pas que je sache; chacun paie sa contribution personnellement.

Q. Il est fait mention ici de certaines réclamations faites par des membres contre le syndicat. Y a-t-il quelque disposition à ce sujet?

Par M. Guillet :

Q. Vous dites que vous prenez dans le rapport de la douane le chiffre du montant d'affaires de chaque membre? R. Oui.

Q. Pourquoi ne le prenez-vous pas plutôt sur les factures de chaque importateur? R. Le rapport du bureau des douanes est impartial et regardé comme satisfaisant par tous les intéressés.

Q. Avez-vous les factures? R. Oui.

Q. Avez-vous remarqué quelques fluctuations importantes pendant les deux dernières années? R. Non. Les prix ont été termes généralement.

Q. Il y a eu baisse en quelques circonstances, pourtant? R. Oui. J'ai déjà dit que les prix fixés par le "*Western Anthracite Committee*" n'étaient pas toujours les prix de vente, et qu'ici il est arrivé qu'on a vendu au dessus ou au-dessous de ces prix. La chose est arrivée en septembre, octobre et novembre de l'année dernière. On a payé jusqu'à une piastre de prime par tonne sur le charbon de Chicago et de l'Ouest.

Q. Y a-t-il eu des réductions de prix l'an dernier? R. Pas généralement; la chose a pu être faite comme transaction privée.

Q. Vous avez donc fait des arrangements particuliers? R. Non; nous n'avons négocié qu'aux prix fixés. Quelques marchands ont pu mettre une hausse sur les prix de l'association comme ils ont pu aussi s'en tenir à ces prix ou même faire une réduction.

Q. S'il y a eu baisse, elle n'aura été, je suppose, qu'à raison de la quantité plus grande de charbon acheté? R. Cela dépend absolument des circonstances.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Est-ce qu'on vend 10,000 tonnes au même prix que 2,500? R. On vend quelques fois à meilleur marché.

Par M. Guillet :

Q. Pour quelle raison? R. Quelque fois un spéculateur accepte une commande de 2,500 tonnes au même prix qu'il en prendrait une de 10,000

Q. Avez-vous jamais obtenu une réduction de 50 centins par tonne? R. Je ne comprends pas ce que vous voulez dire par réduction.

Q. Je veux dire un rabais sur le prix des lettres circulaires? R. Je ne m'en rappelle pas, bien qu'il soit possible qu'il y ait eu quelque chose de ce genre par le passé.

Q. Vos factures donnent-elles les prix réels? R. Règle générale, il n'y a pas eu de rabais, mais en certaines circonstances où le charbon était défectueux ou que le triage était très difficile, on nous a accordé une compensation.

Par le Président :

Q. Une compensation, c'est-à-dire un escompte? R. Non, il n'y a pas d'escompte de ce genre.

Par M. Guillet :

Q. Bien que les factures soient censées donner les prix fixés par les lettres circulaires, n'est-il pas arrivé quelque fois que vous ayiez obtenu une déduction qui n'apparaît pas sur ces factures, en vertu d'une entente privée? R. La chose a pu se présenter.

Q. A votre sujet? R. Non, je ne crois pas. Comme règle générale, je crois que les exportateurs inscrivent les prix réels sur les factures.

Q. Vous n'avez donc pas obtenu de réduction? R. Non, si ce n'est pour des raisons particulières.

Par le Président :

Q. Dites-nous ce que vous en savez? R. C'est précisément ce que je fais.

Par M. Guillet :

Q. Vous nous avez dit que la chose s'est faite quelque fois; mais est-ce que dans ces cas, la quantité de charbon acheté n'entraîne pas en considération? R. C'est toujours une affaire d'arrangement spécial.

Par le Président :

Q. Alors faites-nous connaître vos arrangements spéciaux? R. Il n'y a jamais

ou de convention pour un escompte spécial. Quand le prix était fixé, c'était toujours le prix réel.

Par M. Guillet :

Q. Mais supposé que vous auriez pu démontrer que vos achats, à la fin de la saison, devaient s'élever à un montant de 100,000 tonnes par exemple, n'auriez-vous pas pu obtenir des conditions spéciales ? R. Je ne crois pas.

Q. Recevez-vous toujours deux factures ? R. Oui, presque toujours.

Q. Les déposez-vous à la douane ? R. Généralement, non. Nous le faisons pour le charbon bitumineux, mais pas pour le charbon anthracite.

Par le Président :

Q. Comment le bureau des Douanes peut-il tenir compte de tout cela, quand il n'a qu'à répondre de la question du quantum des impôts, disons, en 1886 ? R. Le fait est qu'il ne s'occupe pas du prix du charbon parce qu'il ne s'agit que d'un impôt spécifique. Ça été l'usage à Toronto de considérer le charbon comme valant un prix uniforme, sans tenir aucunement compte des factures.

Par M. Guillet :

Q. Vous dites que vous avez déposé vos factures ? R. Oui, pour le charbon bitumineux, mais pas pour le charbon anthracite, que je sache du moins. Il y a un rapport de cela au bureau des Douanes.

Par le Président :

Q. Ce rapport est-il assermenté ? R. Je crois que oui.

Q. Avez-vous assermenté un prix uniforme pour toute l'année ? R. J'ai été surpris, il y a quelque temps—

Q. Dites ce que vous savez ? R. J'ai été surpris, il y a quelque temps, d'apprendre que le rapport en question ne donnait qu'un seul prix pour le charbon, pour toute l'année ; les employés de la douane auxquels j'en ai parlé, m'ont dit que la chose ne tirait pas à conséquence parce qu'il s'agissait d'un impôt spécifique.

Q. Vous avez été surpris de voir que les différents prix demandés pendant le cours de l'année n'apparaissent pas dans ce rapport ? R. Quant à ce qui me concerne ainsi que quelques autres marchands, je suis sous l'impression que ce sont les commis de douanes qui ont réluit les différents prix à un seul chiffre. Je parle de l'année dernière. Je crois qu'il y a six ou neuf mois que—

Par M. Guillet :

Q. Pourquoi ne faisaient-ils pas leurs entrées d'après les factures ? La loi l'exige ? Ils ne l'ont certainement pas fait pour le charbon anthracite.

Q. Pourquoi alors des factures en double ? R. C'était assurément une immense somme de travail inutile pour les employés.

Q. Mais quant au charbon anthracite qui est importé, je veux parler de celui qui est criblé ? R. Pour le charbon criblé, il y a un impôt *ad valorem* et naturellement dans ce cas, les prix doivent être connus, mais pour le charbon bitumineux, il n'y a qu'un impôt spécifique et l'on ne regarde qu'à la quantité.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Alors vous ne connaissez rien en réalité au sujet de cette question ? R. C'est une question de détail dont je ne m'occupe pas.

Q. Ce sont les commis de douane qui y voient ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Seriez-vous surpris d'apprendre que le percepteur des douanes de Toronto a fait rapport que vous n'aviez pas de factures ? R. Je ne le crois pas. Nous n'avons jamais déclaré ne pas en avoir.

Q. Seriez-vous surpris d'apprendre que les factures n'ont pas été déposées au bureau des douanes ? R. Je ne crois pas qu'elles l'aient été.

Q. Mais vous avez déclaré qu'elles l'avaient été ? R. J'ai parlé d'après mes simples souvenirs.

Q. Le percepteur des douanes de Toronto écrit qu'il n'a pas de factures et qu'il a été informé que les importateurs n'en avaient point à déposer entre ses mains. Dans les ports de Montréal, Kingston, Hamilton et ailleurs, les importateurs produisent

invariablement leurs factures, mais je suppose que dans votre cas, on a déclaré qu'il n'y en avait pas ? R. On ne nous a jamais demandé de faire une pareille déclaration.

Q. Est-il à votre connaissance que la chose a été faite pour empêcher le public de connaître les prix que vous payiez ? R. Assurément non ; mais d'un autre côté, nous n'aimerions certainement pas que tout le monde connût ce que nous payons pour le charbon.

Par le Président :

Q. Payez-vous l'impôt sur la grosse ou la petite tonne ? R. Sur la petite.

Q. Le rapport du bureau des douanes de Toronto établit que le prix certifié du charbon anthracite pour 1886 a été de \$4 85, dans les ports américains pour les trimestres de mars, juin, septembre et décembre ; que la moyenne des prix de 1887 a été de 4.61, c'est-à-dire 24 centins de moins par tonne que l'année précédente. Pour une partie de cette année, il y a eu 50 centins d'impôt de levés, ce qui porte la différence des prix du charbon à 74 centins. Que dites-vous de cela ? R. Je puis vous renseigner parfaitement à ce sujet et je vous dirai que je ne crois pas qu'on puisse en aucune façon s'en rapporter à ce rapport.

Q. Vous ne nous avez pas dit pourtant qu'on avait juré l'existence de faits inexacts d'un bout de l'année à l'autre ? R. Je n'ai pas fait serment de cela.

Par M. Guillet :

Q. Je suppose que votre but était d'empêcher le public de connaître vos prix d'achat ? C'est pour cela sans doute que vous avez mis les prix plus haut ? R. Les prix de départ d'une saison peuvent rester quelquefois les mêmes pendant toute l'année.

Q. Mais varier en certains endroits ? R. Je n'en sais rien.

Q. Je crois que nous pouvons considérer que ces rapports donnent des prix beaucoup plus élevés qu'ils ne sont en réalité ? R. D'après l'examen que j'en ai fait, je trouve que ces rapports des bureaux douaniers ne sont pas du tout exacts.

Par le Président :

Q. Depuis cet examen que vous avez fait, je suppose que vous jurez correctement ? R. J'ai averti mon commis de douanes qu'il avait à faire ses entrées exactement. Il y a de cela 9 mois ou une année.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Est-ce que chaque qualité et chaque espèce de charbon anthracite sont entrées aux douanes ?

Le Président.—Oui.

Q. M. Rogers pourrait-il nous donner les prix de chaque mois, dans les ports américains, pour 1886 et 1887 ? R. Je ne puis vous donner que ceux du charbon à poêle et du charbon fin, à la petite tonne. Les prix de départ de 1886, c'est-à-dire les prix fixés en avril pour les mois d'avril, mai, juin et juillet étaient de \$3.44 la tonne à Oswégo, Fairhaven, Charlotte et Sodus Point. En 1887, ils étaient de \$3.79 la petite tonne aux mêmes dates.

Par M. Guillet :

Q. Accordait-on un escompte sur ces prix ? R. En certains cas, on ne tenait pas exactement à ces chiffres.

Par le Président :

Q. Quel prix avez-vous payé vous même ? R. Je ne pourrais vous le dire.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Sont-ce là les prix des lettres circulaires ? R. Ce sont les prix fixés par la "Western Anthracite Association." Je ne puis dire s'il y a eu plus de variation, en dehors des prix des lettres-circulaires, pendant l'année 1886 que pendant celle de 1887.

Q. Donnez-nous les prix pour les autres mois qui restent ? R. En août 1886, le prix était de 3 57 et en août 1887, de \$4.02.

Par M. Guillet :

Q. Ces chiffres sont-ils ceux de vos factures ou des circulaires ? R. Des circulaires.

Q. En regardant à vos factures, vous pourriez constater ce que vous avez réellement payé.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Terminez d'abord les renseignements que vous avez commencé à faire connaître? R. En septembre 1886 \$3.79; en Octobre 1886, \$4.02; ce dernier prix s'est maintenu jusqu'au 31 décembre.

Par le Président :

Q. Et pour 1887? R. Je dois faire remarquer qu'en 1886 le charbon se vendait livrable à date ultérieure, tandis que ça n'a pas été le cas pour 1887.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Donnez maintenant les prix de septembre 1887?

Par le Président :

Q. En 1887 le charbon n'a pas été vendu livrable à date postérieure? R. Non, pas en gros; quant au détail il s'est vendu toute l'année à ces conditions.

Q. Pas toute l'année? R. Oui, toute l'année.

Q. Vous ne l'avez pas offert à ces conditions? R. Oui, nous l'avons fait.

Q. Continuez. Nous verrons à cela plus tard? R. Les prix de septembre 1887 ont été les mêmes que ceux du mois d'octobre, \$4.02; octobre, \$4.24; novembre, \$4.51; décembre, même prix, \$4.51. Il y a eu très peu de charbon expédié en décembre.

Q. L'avez-vous reçu par chemin de fer ou par le Pont Suspendu? R. Par chemin de fer.

Q. Les prix étaient-ils les mêmes au Pont Suspendu? R. Non.

Q. Quels étaient-ils? R. \$5.30 la grosse tonne, ou \$4.73 la petite tonne. On ne pouvait pas l'acheter à ce prix en septembre, octobre et novembre. J'aimerais à vous donner les prix de New-York pour les deux années.

Q. Nous en avons suffisamment? R. Ils vous démontreraient qu'il n'y a rien de surprenant dans ceux que je viens de donner.

Q. C'est le prix fixé par les circulaires; mais je voudrais savoir combien vous avez payé? R. Nous avons payé différents prix.

Q. Je crois véritablement que tout cela est de peu d'importance pour le comité? R. Je n'ai pas ici de notes au sujet des prix que nous avons payés. Tout ce que je sais, c'est que dans le cours de l'année, nous avons acheté à différents prix et de différentes compagnies.

Q. Vous parlez toujours des prix donnés dans les circulaires? R. Oui.

Q. Ce ne sont pas là les prix que vous avez payés? R. En certains cas, nous avons acheté à ces prix, et en d'autres circonstances nous avons payés plus cher que la cote des circulaires.

Q. Et en d'autres occasions? R. En d'autres occasions nous avons payé moins cher.

Q. M. Hargraft a attesté ici qu'il avait obtenu, pendant tout le cours de l'année, une réduction de 25 centins par tonne sur le prix des circulaires, et cela même pour des achats peu considérables? R. En quel temps le charbon lui a-t-il été expédié?

Q. J'ai compris que la chose avait eu lieu à toutes les époques de la saison? R. C'est en mai et juin qu'il a eu son charbon.

M. Guillet—On lui a accordé des réductions presque chaque année, il faisait le commerce pour son père.

Par le Président :

Q. Il a juré que dans les mois de mai, juin et juillet il avait obtenu une réduction de 25 centins. Avez-vous eu pareille réduction pendant ces mêmes mois? R. Je ne saurais dire que nous avons obtenu une semblable réduction; nous avons importé très peu de charbon dans ce temps.

Q. Avez-vous obtenu ces 25 centins de remise? R. Je ne crois pas.

Q. Alors quelle réduction vous a-t-on faite? R. Nous ne faisons jamais d'arrangement au sujet de ces réductions. Nos prix sont des prix spécifiques.

Q. Eh bien, quels sont les prix spécifiques auxquels vous avez acheté? R. Je ne puis les donner de mémoire.

Q. Voyez vos documents et parlez? R. Je n'ai rien ici qui concerne ce point.

Q. Pour cette dernière année? R. Vous parlez de 1887.

Q. Oui, je parle de vos derniers achats? R. Il est possible que nous ayons obtenu 25 centins par tonne.

Q. Quel prix avez-vous donc payé? La question est claire. Vous paraissez vous jouer du comité dans toutes les questions claires et directes et vous les éludez ou refusez d'y répondre. Nous sommes ici sur une question à laquelle vous devez répondre directement. Quelle somme d'argent avez-vous payée ces mois derniers pour le charbon à la tonne? R. En mai, je crois que nous avons payé \$4.00 la grosse tonne.

Q. Et en juin? R. Nous avons importé très peu de charbon en mai, juin et juillet.

Q. Nous vous demandons les prix et non la quantité? R. Ensuite, les prix sont restés les mêmes pour ces trois mois.

Q. Il s'agit de vos propres affaires, vous devez être en état de nous renseigner? R. Je ne puis vous donner d'informations précises sur ce point, parce que je n'ai pas les chiffres ici.

Q. \$4 00 la grosse tonne représente \$3.57 pour la petite tonne? C'est ce que vous avez payé en mai? R. Oui.

M. Guillet :—Les chiffres que vous nous avez donnés d'après les circulaires étaient \$3 44.

Par le Président :

Q. C'est pour 1886. Vous avez payé \$3.57 ce qui correspond à la déclaration de Hargraft au sujet des vingt-cinq centins de rabais sur les prix des circulaires. Qu'avez-vous payé en juin? R. C'était pour la meilleure qualité de charbon. Pour ces trois mois, les prix sont restés les mêmes, je crois, mais nous n'avons reçu que très peu de charbon dans ce temps.

Q. Nous parlerons de la quantité plus tard. Combien avez-vous payé en août? R. Le prix avait haussé pour ce mois.

Q. De combien était-il pour la petite tonne? R. Je ne m'en rappelle pas. Il faudrait faire la réduction, car nous achetions à la grosse tonne.

Q. Eh bien, dites toujours? R. En août, je crois que nous avons payé jusqu'à \$3.84 la petite tonne.

Q. Et combien au-dessous? R. Je crois que le plus bas prix a été de 10 centins meilleur marché.

Q. En sorte qu'en moyenne, pour la saison, vous avez bénéficié d'une réduction de 25 centins sur les prix des circulaires? R. Non.

Q. Mais vous admettez la chose pour trois mois? R. Oui, mais nous avons acheté à plus hauts prix les mois suivants. Nous n'avons pu avoir de bateaux pour le transport au commencement de la saison et en aussi grand nombre que nous l'aurions désiré, et nous nous sommes trouvés, le 1^{er} août, en arrière d'environ 30,000 tonnes sur nos commandes.

Q. Pourtant, dans les rapports que nous avons ici, les importations dans le port de Toronto pour les mois de juillet, août et septembre, s'élevaient à 108,000 tonnes? R. En quels mois?

Q. En juillet, août et septembre de l'antracite? R. Oui, c'est cela.

Q. En avril, mai et juin elles avaient été de 54,000 tonnes, et de 88,000 dans la dernière partie de l'année, ce qui démontre que la plus grande quantité a été reçue pendant la saison de navigation? R. Pendant la saison de navigation?

Q. Avant le 30 de septembre? R. Avant le 30 de quoi?

Q. Avant le 30 de septembre; 108,000 tonnes pour un trimestre et 54,000 tonnes pour l'autre.

M. Bain—Cela comprend toutes les importations par voies ferrées et par eau.

Le Président—C'était par eau dans le temps, je suppose.

Le Témoin—Non, une grande quantité a été importée par chemin de fer pendant l'été.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Est-ce que les exportateurs livrent le charbon toute l'année par chemin de fer? R. Oui, mais en septembre il n'en a pas été expédié.

Par le Président :

Q. Nous avons parlé des prix, voyons un peu maintenant au sujet des contrats. Les contrats de la corporation ont été achetés en 1886; qui les a obtenus? R. J'ai ici un rapport de tout ce qui a été payé pour le transport pendant la saison.

Q. Nous parlerons de cela plus tard.

Par M. Guillet :

Q. Vous nous avez donné les cotes de mai, juin et juillet à \$3.79 ce qui revient à \$3.54 en retranchant les 25 centins de remise?

Le Président—La remise ne serait que de 22 centins par petite tonne, ce qui donne \$3.57.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous voulez dire qu'ils ont acheté à \$3.57.

Le Président—La remise de 25 centins est pour la grosse tonne.

Le Témoin—Il ne faut pas oublier que le taux de transport a haussé de 30 à 79 centins et qu'il entre beaucoup plus de charbon à ce dernier taux qu'à l'autre.

Par le Président :

Q. Qui a obtenu le contrat de la Corporation en 1886? R. MM. McConnell et Cie, je crois.

Q. En êtes-vous certain? R. Ce sont eux qui l'ont exécuté, du moins.

Q. Qui avait d'abord figuré dans cette affaire? R. Je ne saurais le dire.

Q. Voyez les pièces justificatives? R. A. E. Rogers et Cie.

Q. Pour quel montant? R. Pour \$500.

Q. C'est le contrat de la Corporation? R. Oui.

Q. A quel prix a-t-il été donné? R. A 25 centins au-dessous des prix du détail.

Q. Quels étaient ces prix? R. \$5.50 pour le *Briar Hill*; \$5.65 pour le charbon fin et le charbon à pèche, et 40 centins de surplus pour la main-d'œuvre.

Q. Combien avez-vous donné pour obtenir ce contrat? R. \$500.

Q. L'avez-vous exécuté? R. Non.

Q. Pourquoi? C'est un autre qui l'a eu.

Q. Quel autre? R. McConnell, je crois.

Q. Qu'a-t-on fait de vos \$500? R. On me les a remises.

Q. McConnell a-t-il agi loyalement dans cette affaire? R. Il a violé les règles de l'association.

Par M. Gilmer :

Q. Sa soumission était plus basse que la vôtre? R. Oui, sous un certain rapport.

Par le Président :

Q. Vous l'avez fait expulser pour cette démarche? R. Il a été expulsé plus tard.

Q. Vous rappelez-vous la date de son expulsion? R. Dans l'automne de 1886. Il faisait partie de l'association dans le temps et s'était engagé à maintenir les prix.

Par M. Guillet :

Q. Dans votre dernier témoignage vous avez dit que McConnell avait été expulsé, et l'on vous a fait la question suivante: "Que signifie le "mot expulsion"? Et vous avez répondu: "Expulsion signifie ———." On vous a ensuite demandé: "Est-ce que cela le prive de l'avantage d'acheter des exportateurs américains?" Vous avez répondu: "Non, s'ils veulent lui vendre; il a été expulsé il y a 18 mois." Maintenant vous produisez une lettre concernant la suspension de son approvisionnement. Vous dites: "Je ne sache pas qu'on se soit occupé de T. McConnell et Cie. D'un autre côté, je trouve dans les procès-verbaux du 22 septembre 1886 la motion suivante: "Résolu que touchant l'affaire de McConnell et le contrat de la corporation, un sous-comité composé de MM. Rogers, Bailey, Crane et le Président, soit nommé pour aller à Buffalo et s'entendre avec les membres du syndicat pour faire suspendre la continuation des envois de charbon à ceux qui n'appartiennent pas à l'association." Ainsi il appert que vous vous êtes occupé vous-même de faire arrêter les ventes? R. Je parle de 1887, dans ma lettre, et non de 1886; je ne fais aucune allusion à 1886.

Q. Je désirerais savoir maintenant si vous êtes réellement allé à Buffalo pour faire suspendre les ventes à M. McConnell ? R. Je n'y suis pas allé pour cela.

Q. Y êtes-vous allé avec le sous-comité ? R. Non. Je ne crois pas, du reste, que jamais le sous-comité y soit allé lui-même.

Par le Président :

Q. Quelqu'un y est-il allé avec vous ? R. Je ne crois pas qu'on ait donné suite à la résolution.

Q. Connaissez-vous quelque chose à ce sujet ? R. Non, je ne m'en rappelle pas ; ce n'était pas moi qui avais présenté cette motion.

Par M. Guillet :

Q. Étiez-vous présent à l'assemblée ? R. J'ai pu y être, mais j'ai pu aussi n'y pas assister régulièrement.

Q. Je constate ici par le dossier que vous avez reçu vos dépenses de voyage pour New-York et Buffalo ? R. Je suis allé à Buffalo en deux ou trois circonstances.

Q. En vertu de cette résolution ? R. Non, cette résolution n'a jamais été mise à exécution ; j'y suis allé pour d'autres affaires, je crois.

Par le Président :

Q. Êtes-vous allé à Buffalo pour l'affaire de McConnell ? R. Je ne crois pas y être allé pour cette affaire.

Q. En avez-vous eu connaissance à Buffalo ; y avez-vous vu Parish et l'autre agent ? R. J'ai été constamment en rapport avec ces personnes ; je suis allé à Buffalo presque tous les quinze jours.

Q. A quelle occasion vos dépenses de voyage vous ont-elles été payées ? R. A l'occasion d'un voyage à Buffalo pour les affaires de l'association.

Q. Pour quelle affaire ? R. Je ne me rappelle pas, mais ce n'était pas, je crois, pour l'affaire de McConnell.

Q. Vous affirmez que ce n'était pas pour cette affaire ? R. Je crois que ce n'était pas pour cela.

Q. Donnez-nous une réponse nette et directe, au moins une fois ? R. Je ne suis pas venu ici pour être traité de la sorte ; je suis prêt à donner mon témoignage, mais j'ai droit à être traité d'une manière plus convenable.

Q. Vos réponses ne paraissent pas sincères et je crois que vous vous moquez du comité ? R. On peut différer d'opinion là-dessus.

M. Gillmor.—Nous devons, je crois, nous bien entendre sur cette question. Voici une association dont les actes font le sujet d'une enquête de notre part. Un des membres viole les règlements et est expulsé ; c'est très bien, mais l'association use-t-elle de son influence pour l'empêcher d'acheter ? Voilà une question que le témoin ou tout autre membre de l'association doit connaître. C'est un événement important, extraordinaire qui n'a pu passer inaperçu. Il ne s'agit pas simplement d'une violation de règlements ; l'association a-t-elle empêché le contrevenant d'obtenir son approvisionnement de charbon ? Voilà ce qu'il faut savoir.

Par M. Guillet :

Q. Le rapport que voici constate que vous avez fait deux voyages pour lesquels vous avez eu vos frais de voyage ? R. Un à New-York et l'autre à Buffalo.

Par le Président :

Q. Comme le dit M. Gillmor, c'est une question capitale. Voici une résolution :—"Proposé par M. McGill, appuyé par M. Gibson, qu'en ce qui concerne l'affaire de McConnell et le contrat de la Corporation, etc."—Cette démarche de l'association était la conséquence du fait que McConnell avait fait une soumission plus basse que la vôtre, n'est-il pas vrai ? R. Oui.

Q. La préférence vous avait été accordée par le syndicat ? R. Oui.

Q. Pour un certain montant ; et McConnell ayant fait une soumission plus basse que la vôtre, un comité a été nommé pour s'enquérir de l'affaire et agir ? R. Il paraît en être ainsi.

Q. "Un sous-comité composé de MM. Rogers, Bailey, Crane et le président a été chargé d'aller à Buffalo dans le but d'engager le syndicat à ne plus approvisionner les personnes n'appartenant pas à l'association." Considériez-vous alors McConnell

comme membre de votre association ? R. Je ne puis dire si, dans le moment, il était ou non dans une position irrégulière.

Q. Nous voulons en arriver au point capital qui est de savoir si, réellement, vous avez empêché les gens n'appartenant pas à votre association, d'acheter du charbon aux Etats-Unis ? R. J'ai produit une déclaration ainsi qu'une lettre explicative sur la question, venant de la part de l'exportateur qui approvisionnait McConnell, et j'ai dit en même temps dans mon témoignage—

Q. Ce n'est pas cela ; répondez simplement à ce que nous vous demandons au sujet de la résolution. Vous l'avez lue, vous étiez présent à l'assemblée, vous avez été chargé d'aller à Buffalo pour vous entendre avec le syndicat sur les moyens de supprimer les ventes. Répondez d'après ce que vous connaissez ? R. La résolution n'a jamais été mise à exécution.

Q. Mais vous étiez présent à l'assemblée ? R. Je n'en sais rien. Ce n'est pas moi qui ai présenté cette résolution. Si le procès-verbal dit que j'y assistais, je présume que c'est exact.

Q. Quand vous êtes allé à New-York et à Buffalo pour les affaires de l'association, n'en étiez-vous pas le président ? R. Non.

Q. N'étiez-vous pas secrétaire-trésorier ? R. Non.

Q. Vous ne l'étiez pas ? R. Non.

Q. Alors vous ne pouviez agir officiellement à moins d'être autorisé spécialement. Maintenant dites nous pour quelles affaires particulières vous avez fait le voyage. Voyez les procès-verbaux et répondez ? R. Je ne saurais absolument rien déchiffrer dans ces papiers. Il est bien possible que je sois allé à Buffalo ou à New-York sur la demande de quelques-uns des marchands ou même d'après une résolution de l'association qui, plus tard, m'aurait voté mes dépenses de voyage. Je crois même que c'est le cas.

Q. Est-ce que Gilford Smith, ce citoyen de New-York ou de Buffalo, ne vous a pas fait connaître que la délégation ne serait pas reçue ? R. Je ne puis le dire dans le moment.

Q. Il y a une autre résolution autorisant le secrétaire à télégraphier à T. Gilford Smith qu'une députation de l'association était en route pour Buffalo etc., etc ? R. Je ne crois pas qu'on nous ait jamais informé qu'on ne la recevrait pas. Je suis sous l'impression que les délégués n'ont pas jugé à propos de faire le voyage.

Q. Aucun d'eux n'y est allé ? R. Je ne crois pas que la résolution ait été mise à effet.

Q. Je constate ici deux montants payés, l'un de \$36.50, l'autre de \$38.50 ? R. C'était pour frais de voyage.

Q. Pour le voyage à New-York et à Buffalo ? R. Non ; pour deux voyages, l'un à New-York et l'autre à Buffalo.

Q. Deux voyages pour M. Rogers et un pour un autre monsieur. Dites-nous donc si enfin vous n'êtes pas allé aux Etats-Unis pour cette affaire ? R. Je crois qu'à la réunion à laquelle j'ai assisté à New-York, j'ai fait connaître l'affaire McConnell au syndicat de la "Western Anthracite Co."

Q. En êtes-vous certain ? R. Oui.

Q. Pourquoi ne vous êtes-vous pas contenté d'aller seulement à Buffalo en vertu de la résolution ? R. Quelle résolution ?

Q. La résolution concernant l'affaire McConnell ? R. Je ne sais pas que je me sois déplacé pour cette affaire. Il était question d'autres intérêts relatifs à l'association.

Q. Mais vous n'aviez d'autorisation que pour cette seule affaire, et vous avez produit votre réclamation de \$38.50 pour vos frais de voyage ? R. C'est en vertu d'une résolution de l'association que j'ai touché cette somme.

Q. Ce n'était pas évidemment pour vos affaires privées ? R. C'était en vertu d'une résolution de l'association et j'ai agi en conséquence.

Q. Vous êtes allé aux Etats-Unis et vous avez fait connaître les faits ? R. Je n'ai absolument rien fait de ce qui avait été projeté et autorisé par la résolution à l'effet d'envoyer une délégation à Buffalo.

Q. Au lieu de cela vous êtes allé à New-York? R. Il y a eu une réunion du comité de la "Western Anthracite Co" quelque temps plus tard et j'y ai assisté. J'ai fait le voyage en partie pour mes propres affaires et en partie pour celles de l'association.

Q. Vous êtes-vous fait payer vos frais de voyage pour cela? R. Ils m'ont été payés sur l'adoption d'une résolution.

Q. Vous avez fait ce que l'association vous avait chargé de faire? R. Oui, et je présume qu'on a été satisfait puisqu'on m'a payé. Le comité de la "Western Anthracite Association" est venu ici au printemps 1886 et nous a forcés de former notre association en nous disant qu'autrement nous n'aurions pas de charbon. Plus tard quand des marchands qui n'en faisaient pas partie réussirent à s'approvisionner, nous fûmes très mécontents. Il nous parut qu'après avoir été forcés d'entrer dans cette affaire, nous devions être protégés.

Q. N'avez-vous pas une association avant cela? R. Autant que je me rappelle, les marchands de charbon ont eu de tout temps des réunions, mais je ne sache pas qu'il existait auparavant d'association régulière.

Q. J'ai ici la constitution et les règlements de la Bourse du charbon de Toronto en date de 1885? R. Je crois que tout cela a été copié d'une institution américaine, car dans le temps il était constamment question d'affaires de ce genre entre nous.

Q. Revenons à l'affaire Mc Connell? R. J'ai exposé les faits au comité de New-York et j'ai rappelé les motifs pour lesquels on nous avait forcés de nous former en association. J'ai aussi fait connaître que McConnell—

Par le Président :

Q. Quand je pose une question, je désire avoir une réponse directe; j'insiste sur ce point. M. Rogers tient toujours à donner des explications, je ne m'y oppose pas, mais je ne puis lui permettre d'entrer dans une foule de longs détails qui n'ont aucun rapport à la question? R. C'est le moyen de ne pas connaître les faits.

Q. Je désire savoir si vous avez exposé, de la part de votre association, certaines questions au syndicat de New-York? R. Oui. Je ne puis dire si je l'ai fait de la part de notre association, mais en tous cas j'ai fait connaître ce qui se passait.

Q. Est-il à votre connaissance que le syndicat ait agi sur vos informations? R. Je ne crois pas qu'il l'ait fait officiellement et qu'il ait adopté aucune résolution à ce sujet.

Q. Avez-vous été satisfait de sa conduite, qu'elle ait été officielle ou non? R. Je ne sache pas qu'elle ait été satisfaisante.

Q. Voulez-vous dire que vous ne l'avez pas trouvée telle? R. Je n'ai pas demandé au syndicat de prendre action dans un sens ou dans un autre, j'ai simplement exposé les faits et notre mécontentement. Nous avons été forcés d'entrer dans une association qui nous ôtait notre liberté, tandis que ceux qui n'en faisaient pas partie avaient l'avantage de se procurer tout le charbon qu'ils désiraient tout en conservant la liberté de le vendre sur notre propre marché, aux prix qu'ils jugeaient à propos.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. N'y avait-il pas d'autres raisons? R. Oui, c'était un fait bien connu—

Par le Président :

Q. Ceci est une question privée entre McConnell et ses fournisseurs. Le véritable point est que l'association a cherché à entraver la liberté de McConnell et a exercé une influence sur Parish et Cie? R. Chisholm et Parrish affirment directement le contraire. Ils m'ont dit à moi-même, comme du reste ils me l'ont déclaré dans cette lettre, que ce n'est ni votre association ni aucune association des Etats-Unis qui les ont décidés à suspendre leurs ventes à McConnell. Ils m'ont donné à moi la vraie raison de cette détermination.

Par M. Guillet :

Q. Ont-ils pris la détermination d'interrompre les approvisionnements en 1886, après l'expulsion de McConnell de l'association? R. Ils ne les ont pas interrompus du tout.

Q. Mais il y a eu des démarches dans ce but? R. Oui. Je crois qu'en deux ou trois occasions, quelques-uns du syndicat sont venus à Toronto et ont offert à notre association de se charger de faire exécuter nos règlements par tous les marchands.

Q. Comment se fait-il alors qu'ils soient venus à Toronto faire des démarches pour la réintégration de McConnell ? R. Je crois qu'ils ont agi de la sorte parce qu'on avait exercé une pression sur eux dans ce sens aux Etats Unis.

Q. Une pression de l'association pour interrompre les approvisionnements ? R. Une pression exercée par la compagnie qui contrôlait les ventes aux Etats-Unis.

Q. Dans le but de permettre à McConnell d'acheter ? R. Pour l'obliger à maintenir les prix.

Q. Les exportateurs avaient donc été informés qu'il était en défaut ? R. J'avais exposé tous les faits de la question à la réunion générale de New-York.

Q. Il paraît pourtant qu'ils sont venus ici pour le faire réintégrer dans l'association, et parce qu'ils ne voulaient pas lui vendre avant que l'affaire ne fût réglée ? R. Ils ont continué à l'approvisionner comme auparavant. Mon opinion est que—

Par le Président :

Q. A quelle date ont-ils cessé de le pourvoir ? R. Je ne puis le dire.

Q. Vers quelle époque ? R. Je ne puis le dire ; je suppose que c'est vers le temps de sa faillite en 1887

Q. Le fait est que le syndicat américain n'a pas fait ce que lui avait demandé l'association de Toronto ? R. L'association de Toronto ne lui avait rien demandé à ce sujet.

Q. Jetez un coup d'œil sur cette résolution. Vous étiez présent quand elle a été votée ; elle vous autorisait ainsi que quelques autres à agir auprès des Américains pour les empêcher de vendre à ceux qui ne faisaient pas partie de l'association de Toronto ? R. Je ne crois pas que cette résolution ait été lue en ma présence.

Q. Mais vous êtes allé à New-York comme représentant de l'association et pour ses affaires ? R. C'était, comme je vous l'ai dit, au sujet du commerce de New-York et de l'affaire McConnell.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. M. McConnell n'a-t-il pas continué son commerce jusqu'à dernièrement ? R. Jusqu'en 1887.

Q. *M. Guillet.*—Il a été condamné à \$100 d'amende et expulsé à la fin de 1886, puis réintégré à la demande de Chisholm et Parish.

Q. Faisait-il partie de l'association quand il est devenu insolvable ? R. Non.

Q. C'est donc en 1886 qu'il a été expulsé ? R. Oui, dans l'automne 1886, je crois.

Par le Président :

Q. A-t-il pu acheter son charbon quand il était hors de l'association ? R. Oui, il a acheté des mêmes exportateurs qu'auparavant.

Par M. Guillet :

Q. "Le secrétaire lit copie d'un connaissance de 254 tonnes de charbon à fournaise et à pcèle à bord du brigantin *Ariadne*, expédiées par Butler, Call et Cie à l'adresse de H. C. Springer et Cie par l'entremise de Gooderham et Worth, et il fait rapport qu'il a adressé copie de ce connaissance à M. M. A. G. Yates et T. Guilford Smith."

"Résolu que le secrétaire télégraphie à ces messieurs et leur demande si cet envoi ne peut être arrêté et si une forte amende ne peut pas être imposée aux expéditeurs."

"Résolu que le secrétaire s'assure de qui Bowman (successeur de Stinson) achète son charbon, et qu'il en achète quelques tonnes s'il est nécessaire, pour se procurer cette information." Vous étiez présent à cette assemblée ? R. Je ne crois pas.

Q. C'était le 20 octobre 1884 ? R. Etai-je présent ?

Q. Votre nom ne figure pas dans la liste des présents. C'était, n'est ce pas, pour empêcher des envois aux marchands qui n'étaient pas dans l'association et pour punir les expéditeurs dans le cas où ils auraient fait de tels envois ? R. Celui qui a proposé ces résolutions ne connaissait évidemment pas la question, car il n'y a aucune disposition autorisant de punir les expéditeurs par des amendes.

Q. En tous cas, c'était un moyen adopté par l'association pour faire arrêter les ventes ? R. Oui.

Q. Qu'avez-vous à dire de l'arrêté suivant : " Résolu que le secrétaire s'assure de qui Bowman se procure du charbon, et qu'il en achète même quelques tonnes, si c'est nécessaire, pour obtenir cette information " ? R. La constitution pourvoit à ce que les membres de l'association ne vendent pas de charbon aux marchands qui n'en font pas partie, et je suppose que Bowman était de ce nombre. Je ne le connais pas.

Q. Vous figurez comme ayant été présent à 29 assemblées et vous déclarez n'avoir assisté qu'à deux ou trois ; comment expliquez-vous cela ? R. Je n'ai pas assisté du commencement à la fin de ces assemblées.

Q. Mais enfin combien de fois êtes-vous allé à ces réunions ? R. J'ai assisté régulièrement à deux ou trois de ces réunions dans le cours de l'année, tout au plus ; pour les autres, je ne faisais qu'aller un instant m'enquérir de la nature des affaires qu'on devait y traiter.

Par le Président :

Q. On vous demande combien de fois vous vous êtes rendu aux assemblées ? R. Le secrétaire pourrait vous le dire, moi, je ne le sais pas.

Q. Les procès-verbaux démontrent qu'il y a eu quarante réunions et que vous avez assisté au moins à une moitié ? R. Je suis certain du contraire.

Par M. Gillmor :

Q. Mais n'étiez-vous pas membre de l'association ? R. Assurément, je l'étais.

Q. En ce cas, vous êtes responsable de ses actes ? R. Je ne nie aucunement ma responsabilité, mais je désire que les choses soient exposées telles qu'elles sont.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les contrats ont-ils été mis à l'enchère depuis les événements dont il a été question ? R. Non.

Q. Vous avez abandonné ce mode ? R. Pas exactement.

Q. Y a-t-il eu des contrats d'offerts cette année ? R. Oui, celui de l'aqueduc. On a d'abord demandé des soumissions, mais la question a été remise.

Par le Président :

Q. Vous étiez présent à l'assemblée où l'on a traité de l'affaire ? R. Non, pas à celle où les soumissions devaient être ouvertes, mais j'avais reçu avis de m'y rendre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Devait-on y fixer les prix ? R. Non.

Q. Chaque marchand devait avoir la liberté de faire l'offre qu'il jugerait à propos ? R. Oui.

Q. Quels ont été les prix demandés ? R. Ma soumission était de \$4.15 la tonne, livrable à nos hangars ; la suivante était de \$4.60, livrable aux hangars de l'aqueduc.

Par le Président :

Q. Sur le port ? R. Oui.

Q. Quelle était la qualité du charbon ? R. C'était du charbon à fournaise non criblé. Il n'y a pas plus de frais à le mettre dans la cour de l'aqueduc que dans les nôtres ; elle nous offre les mêmes facilités.

Q. Quel était le prix de détail de ce charbon ? R. \$6.00 la tonne.

Q. Et vous avez offert de le fournir à \$4.15 ? R. Oui, le gros charbon à fournaise.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous venez de dire que votre soumission était de \$4.15 et la suivante de \$5.60 ; comment se fait-il que le contrat n'ait pas été donné ? R. Le comité nous l'a d'abord accordé, mais à la suite de certaines intrigues, il nous a été retiré plus tard.

Q. Quelle quantité de charbon le contrat représentait-il ? R. 13,000 tonnes. Au sujet de ces contrats et des primes qui s'y rattachent, il arrive souvent que la concurrence est tellement forte, que les gens offrent des primes qui dépassent même les profits qu'ils peuvent réaliser. L'intention première était d'adopter quelque mesure pour assurer au moins le recouvrement des dépenses générales des importateurs. Ces dépenses sont évaluées à 40 centins par tonne, à basse-estimation, comprenant les frais de bureaux, de loyer, etc., etc. ; et le charbon importé par un marchand quelconque, doit au moins payer une part raisonnable de ces dépenses, soit qu'on le destine aux institutions publiques ou aux consommateurs privés. Maintenant les marchands qui

mettent à l'enchère sur les contrats, ne tiennent généralement pas compte même du montant qui doit leur revenir et qui, dans notre cas était, comme je l'ai dit, d'un tiers ou de 20 centins par tonne. Nous payions 60 centins. Ce montant de dépenses générales est laissé de côté également dans leurs calculs pour la mise à l'enchère, parce que, naturellement, ils comptent sur la prime pour le couvrir. C'est un moyen d'aider l'heureux soumissionnaire à couvrir ses dépenses générales en même temps que de donner compensation à ceux qui n'ont pas le contrat. Mais en réalité je ne sache pas qu'un seul contrat obtenu dans ces conditions ait donné même 25 centins de profit net par tonne.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, 26 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales se réunit ce matin ; M. Wallace au fauteuil.

ELIAS ROGERS, marchand de charbon de Toronto, continue son témoignage.

Par le Président :

Q. Voulez-vous nous faire connaître de nouveau les prix que vous avez donnés pour le charbon en 1887 ? R. Je vous ai donné les prix des circulaires en même temps que nos propres prix d'achat.

Q. Ce sont ces derniers que nous désirons avoir de nouveau ? R. Pour quels mois.

Q. Pour l'année 1887, en commençant par les mois d'avril et mai ? R. Vous ne devez pas oublier que je ne puis répondre que d'après mes souvenirs.

Q. Vous n'avez pas de liste des prix ? R. Non. Je crois qu'en mai, nous avons payé \$3.57 la petite tonne.

Q. En mai, juin et juillet ? R. Il y a eu, je crois, une hausse légère en juin ou juillet.

Q. Et en août ? R. Une hausse de 30 centins sur certains charbons et de 20 centins sur d'autres, je crois ; pour la grosse tonne.

Q. Soit une moyenne d'environ \$3.79 ? R. Cela dépend de la quantité achetée.

Q. Quelle quantité avez-vous achetée à ce prix ? R. Je ne puis le dire de mémoire.

Q. Disons 30 centins par grosse tonne, et 20 centins, ce qui porte les prix à \$3.75 et \$3.84 ? R. Oui.

Q. Mais ce ne sont pas là les prix de septembre ? R. Il n'y a pas eu de variation dans les prix des circulaires pour le mois de septembre. Les prix ont haussé pour tant et nous avons payé plus cher, je crois, en septembre qu'en août.

Q. Mais ne pouvez-vous pas nous donner les justes prix ? R. Pas pour le mois de septembre.

Q. Pouvez-vous le faire pour octobre ? R. Nous étions très en retard pour nos commandes.

Q. Il est très étrange qu'un marchand spécialiste ne puisse répondre avec précision sur le seul article qui fait l'objet de son commerce ? R. Je ne suis pas venu ici pour répondre d'une manière spéciale sur mes affaires privées, mes prix d'achats, etc., et je crois qu'il ne serait guère raisonnable que je fusse forcé de révéler ces secrets pour le bénéfice de mes concurrents. J'ai donné des informations exactes quant aux profits réalisés dans notre branche de commerce en général, mais il serait injuste, je crois, de m'obliger seul à parler, pour l'unique bénéfice de ceux qui me font concurrence.

Q. J'ai ici une lettre dans laquelle vous offrez vous-même de nouvelles informations ? R. Je suis bien prêt encore à les donner.

Q. Mais quand nous vous interrogeons, vous dites que vous ne connaissez rien ? R. Mon désir est bien d'aider le comité à connaître exactement les faits.

Q. Mais c'est précisément ce que nous désirons aussi pour arriver à une conclusion ? R. Je n'ai pas les prix ici, et je ne crois pas être obligé, en justice, de me poser comme point de mire pour l'avantage de tous ceux qui me font concurrence.

Q. Vous n'avez pas le droit de parler de la sorte quand vous nous dites dans votre dernière lettre, que vous serez heureux de venir nous donner de nouveaux renseignements ? R. C'est ce que je ferais encore avec plaisir si vous m'en donniez convenablement l'occasion.

Q. Vous nous avez encore adressé une nouvelle lettre ? R. Oui, à vous-même.

Q. Cette lettre était assez explicite par elle-même et exprimait votre désir de venir de nouveau devant le comité. Vous n'avez donc pas à vous plaindre d'être interrogé ? R. J'ai répondu sur les points que je pouvais faire connaître.

Par M. Guillet :

Q. Il y a plusieurs points sur lesquels nous n'avons pas eu d'informations définitives. En votre qualité de marchand important de Toronto et après le désir exprimé par vous de renseigner le comité d'une manière directe, vous devez, il me semble, être préparé à nous donner tous les renseignements qui peuvent nous faire découvrir si la coalition commerciale dont nous nous occupons ne prélève pas des profits injustes ? R. Je suis tout à fait disposé à aider le comité dans ses recherches, qui, si je le comprends bien, ont pour but de connaître l'organisation et le mode d'opération de la Bourse du Charbon.

Q. Il n'y a rien de personnel en tout cela ? R. C'est bien mon opinion aussi, mais si l'on me pose des questions qui peuvent tourner à mon détriment personnel je me crois en droit de n'y pas répondre.

Q. Ce que nous voulons connaître, ce sont les résultats de cette coalition ? R. Je n'ai aucune objection à cela.

Q. Nous n'avons pas d'autre but ? R. Je comprends, mais cela ne vous autorise pas à entrer dans les affaires privées d'une maison de commerce.

Par le Président :

Q. Le but des enquêtes ne peut guère être autre chose que d'obtenir des renseignements sur des affaires plus ou moins privées ? R. Quant à moi, je tiens si peu à notre association que je n'aurais pas la moindre objection à ce qu'on passât, dès demain, une loi pour la supprimer ainsi que toutes les autres de ce genre. Ce serait je crois à l'avantage de tout le monde, mais autre chose est de donner des informations dont on pourrait se servir à mon détriment personnel.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous êtes-vous jamais formé une idée de ce que devrait être la loi à laquelle vous venez de faire allusion ? R. Non, mais je crois qu'il en existe une dans l'Etat de New-York pour empêcher les marchands de s'entendre pour déterminer les prix de vente.

Q. Est-elle de date récente ? R. Oui, très récente. C'est à raison de cette législation que la "Western-Anthracite Association," au lieu de fixer maintenant les prix comme autrefois, se contente seulement d'en faire une question de conseil à l'adresse de ses clients. Elle leur dit simplement : nous vous conseillons de vendre à tel et tel prix.

Q. Avez-vous une des circulaires de cette association ? R. Non, je n'ai pas de copie du procès-verbal de l'assemblée à laquelle les prix ont été établis pour l'ouverture de la saison des ventes cette année.

Q. Elle recommande tels ou tels prix comme devant être les prix de vente ? R. Je pourrais ajouter que pendant l'année 1887, cette association n'a pas jugé à propos d'intervenir dans la direction du commerce, ni à Toronto, ni en aucune autre ville du pays.

Q. Elle a agi de la sorte pour se conformer à la loi, évidemment ? R. Oui, et au lieu d'imposer ses prix pour le charbon, elle se contente de conseiller à ses clients de vendre à tel et tel prix.

Q. Autrefois, elle fixait les prix et il fallait les accepter bon gré mal gré ; aujourd'hui, elle donne simplement des conseils qu'on est libre d'accepter ou de rejeter ? R. Oui.

Q. Cette association existe encore ? R. Oui.

Q. Elle est régulièrement organisée ? R. Je ne crois pas qu'elle ait de constitution.

Q. Les membres ont-ils des réunions? R. Oui, et les procès-verbaux de ces réunions sont imprimés et adressés aux exportateurs; néanmoins je ne pourrais dire s'il est gardé minute des opérations de l'association.

Q. Comment s'appelle cette organisation? R. Elle s'appelle "The Western Anthracite Joint Association," et elle est composée de représentants des principales compagnies de chemins de fer et des plus importants exportateurs.

Q. Les Cies de chemins de fer sont-elles intéressées dans le commerce de charbon? R. Oui.

Q. Plusieurs d'entr'elles possèdent des mines, je suppose? R. A peu près toutes, je crois, si ce n'est pourtant la "Pennsylvania Railway Co." qui n'a qu'une mine de charbon bitumineux.

Q. Avez-vous une idée de la moyenne des taux de transport, à la tonne, aux Etats-Unis?

Q. Les compagnies prétendent ne jamais faire de transport pour moins de trois quart de centins par tonne, par mille; mais je ne crois pas qu'elles obtiennent toujours ce montant.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous en mains les chiffres qui établissent les prix du charbon? R. Non; je puis seulement vous répondre de mémoire sur ce point.

Par le Président :

Q. Savez-vous combien vous avez payé le charbon en août dernier? R. J'en ai dit hier ce que j'en connaissais.

Q. \$3.74 et \$3.84 à la petite tonne. Combien avez-vous payé en septembre? R. Je ne puis le dire exactement. Le prix du gros donné par les circulaires était, je crois, le même qu'au mois d'août, mais malgré cela, nous avons payé plus cher en septembre.

Q. En êtes-vous bien certain? R. Non.

Q. En octobre, combien avez-vous payé? R. Je tiens à l'objection que j'ai faite déjà à cette question. J'ai dit hier qu'en certains temps nous avons payé un prix plus élevé que celui des circulaires, et qu'en d'autres, nous avons obtenu un prix plus bas.

Q. Je suis d'avis que l'enquête que nous faisons actuellement, ne saurait être complète et efficace que si nous obtenons des réponses satisfaisantes aux questions que nous avons posées relativement aux prix. Nous avons eu à ce sujet toutes les informations que nous avons désirées dans notre examen des autres branches de commerce; je ne vois pas pourquoi il y aurait exception pour le charbon? R. J'ai répondu d'une manière directe, et je suis convaincu que vous ne trouverez pas un seul importateur de Toronto qui vienne affirmer que les profits ont dépassé 25 centins par tonne, ainsi que je l'ai déclaré. Il me semble que c'est là tout ce qu'il y a pour vous d'important à savoir.

Le Président.—Vous faites erreur. Ce que le comité désire, c'est de connaître les prix, telle me paraît être du moins l'opinion de mes collègues.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Le comité n'est gêné dans son action par aucune loi spéciale, mais il n'a pas dépassé la limite qu'il s'est lui-même tracée en commençant cette enquête? R. Relativement à la lettre que je vous ai écrite et dans laquelle je vous offrais de nouveaux documents, j'aime à vous dire que j'ai ici ces papiers et que je serais heureux de vous les communiquer pour aider le comité à arriver à une connaissance parfaite des faits.

Par le Président :

Q. Vous ne paraissez pas disposé à donner les renseignements que le comité désire? R. Je ne me crois pas tenu de vous faire connaître ce que vous me demandez au sujet des prix. Je suis le seul des importateurs importants qui aient été appelés ici, et l'on me fait des questions qui sont de nature à me nuire et à profiter à mes concurrents; encore une fois personne, à ma place, ne se croirait obligé de faire autrement que je ne fais.

Par M. Guillet :

Q. Vous parlez de votre bon vouloir à nous aider de vos lumières, c'est très bien; mais c'est votre manière de le mettre en pratique qui laisse à désirer? R. Le fait

est que je ne pourrais vous donner les informations que vous me demandez, même dans le cas où je serais disposé à le faire.

Par le Président :

Q. Vous avez dit hier que le prix du charbon, dans le mois d'août, était de \$4.20 indépendamment de toute remise, et aujourd'hui vous dites qu'il est à \$3.75 et \$3.84 ? R. Il est important de ne pas confondre. Je vous ai donné hier le prix des circulaires. et je vous dis aujourd'hui ce que je crois être le prix que nous payons actuellement.

Q. D'après les circulaires, les prix de septembre étaient les mêmes que ceux du mois d'août ? R. Oui.

Q. Jurez-vous que vous ne savez pas combien vous avez payé en septembre ? R. Non, nous avons payé différents prix.

Q. Croyez-vous que vous avez payé plus cher ou meilleur marché ? R. Je crois que les prix de septembre ont été plus élevés, bien qu'ils paraissent les mêmes d'après les circulaires.

Q. Vos livres contiennent-ils tous les détails ? R. J'ai tous les prix donnés par les circulaires.

Q. Pouvez-vous établir toutes les variations qu'il y a eu entre les prix réels et les prix donnés par les circulaires ? R. Je sais qu'en octobre et novembre surtout, il était impossible de se procurer du charbon par chemin de fer, si ce n'est en payant plus cher que le taux indiqué par les circulaires. Je parle du charbon de première qualité. Il y a à ce sujet une explication que je désirerais donner quand j'en aurai l'occasion.

Q. Nous avons demandé les prix du mois de septembre et vous nous avez répondu que vous ignoriez combien vous aviez payé ? Connaissez-vous ceux d'octobre ? R. Non.

Q. Approximativement ? R. Je sais qu'il y a eu une forte hausse.

Q. Vous ne savez pas combien vous avez payé ? R. Il y a eu au delà d'une piastre de hausse sur le coût de notre charbon à Toronto, de mai à novembre, et dans ce dernier mois, nos importations ont été plus fortes qu'en aucun autre temps de l'année.

Q. Quels étaient les prix des circulaires d'octobre, novembre ou décembre et aussi en septembre ? Pouvez-vous nous dire combien vous avez payé ? R. Je ne le puis pas.

Q. Le savez-vous ? R. Pas dans le moment ; je n'ai pas les chiffres ici. Je sais que nous avons payé différents prix.

Q. Vous payez toujours différents prix. Savez-vous combien vous avez payé en novembre pour du bon charbon ? R. Non ; je ne voudrais pas me charger de vous le dire.

Q. Le savez-vous du moins ? R. Il est probable que je pourrais dire juste, à l'égard de quelques-uns des prix que nous avons payés.

Par M. Guillet :

Q. Dites-nous ce que vous croyez avoir payé ? R. Je ne crois pas qu'il me convienne de le faire.

Par le Président :

Q. Il y a ici deux choses à considérer : ou vous connaissez les faits et vous ne voulez pas les communiquer au comité, ou vous ne les connaissez pas. Vous avez prétendu que le comité n'avait pas le droit de vous interroger sur ce point et hésité à répondre. Encore une fois, M. Rogers, nous désirons savoir si vous connaissez les prix que vous avez payés ? R. J'ai déjà répondu deux ou trois fois que je ne puis le dire d'une manière positive.

Q. Pour quelle raison ? Est-ce parce que vous ne les connaissez pas ? R. C'est parce que je n'ai pas ici les chiffres. Je sais que nous avons payé différents prix et qu'il y a eu une hausse considérable pendant la dernière partie de la saison.

Le Président.—C'est une manière très évasive de répondre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. J'ai compris d'après ce que vous venez de dire, qu'il y a eu une hausse d'une piastre de mai à novembre ; cette hausse provient-elle de la variation des prix du charbon ou des taux de transport ? R. Elle provient de ces deux causes.

Par le Président :

Q. J'ai ici un état des prix du charbon que vous connaissez sans doute. Les dépenses de la main-d'œuvre sont comme suit :—Une tonne de charbon coûtait en 1887 (le document que j'ai en main donne le même prix que vous) \$3.57, au commencement des premiers quatre mois ; \$3.57 net, plus 25 centins pour le transport ? R. En quel mois.

Q. En mai. Le prix était, en 1887, de \$3.57 pendant les mois de mai, juin et juillet. Combien avez-vous payé de transport pendant ces mêmes mois ? R. Pendant le mois de mai, je crois qu'il était impossible de se procurer des bateaux à moins de payer 30 centins la tonne.

Q. Mais combien avez-vous payé ? R. Nous avons payé ce taux.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous payé davantage ? R. Je ne crois pas.

Par le Président :

Q. La main-d'œuvre sur les quais est portée à 20 centins ? R. C'est ce qu'on paie aux débardeurs.

Q. Mais vous avez un contrat à 15 centins ? R. Non.

Q. Droits de quaiage, 4 centins ? R. Je crois que c'est exact ; nous payions autrefois 5 centins.

Q. Charroiyage dans les cours, 5 centins ? R. Je ne crois pas que la chose puisse se faire pour cette somme.

Q. Transport, en juillet et août, 30 à 35 centins ? R. A venir au dernier de juillet, il était impossible de se procurer des bateaux. Nous n'avons pu en obtenir qu'un seul le 31 juillet et nous avons dû payer 39 centins.

Q. Combien avez-vous payé en août ? R. 38, 38½ et 37½, mais plus généralement 38 ; nous en avons eu quelques-uns à 35.

Q. Ét en septembre ? R. Nous en avons payé 38, 40, 43, 38, 40, 43 et 43 centins. Q. Quel a été le plus bas taux ? R. Le taux le plus bas en septembre, a été de 37½, mais pour un seul bateau.

Q. Pour triage et diminution, 10 centins ; est-ce cela ? R. Oui à peu près pour la main-d'œuvre, mais non pour la diminution. Cela dépend absolument de la manière dont ce travail est fait ; quand il est opéré d'une manière convenable, 10 centins couvrent à peine la valeur de la main-d'œuvre.

Q. Payez vous, vous-même, 10 centins pour faire cribler votre charbon ? R. Oui ; nous faisons cribler tout ce que nous recevons. Il n'y a pas un endroit où le charbon est trié aussi bien qu'à Toronto.

Q. Le charbon qui vient par eau vous impose-t-il une dépense de 10 centins pour le travail en question ? R. Oui, environ. C'est l'estimation que je porte dans les dépenses générales. Quant à la diminution sur le charbon, je l'évalue elle seule à au moins 10 centins aussi.

Q. Combien se vendent les déchets du triage ? R. \$1.50 à \$2.00, livraison comprise. Nous avons eu l'année dernière près de 2,500 tonnes de ce résidu.

Q. De charbon bitumineux et anthracite ? R. D'anthracite seulement. Il y a environ 5 pour cent de déchets sur le charbon qui vient par bateau. En certains endroits, les déchets sont presque nuls ; ailleurs ils sont plus considérables selon que l'on fait le triage avec plus ou moins de soin.

Q. La livraison est évaluée à 40 centins ? R. C'est une basse estimation. Nous avons à faire la distribution dans une zone de plus de 5 milles et je crois que la moyenne atteint largement 40 centins.

Q. Dépenses de bureau, de cours, paiements d'intérêts ; 25 centins ? R. Ce n'est pas suffisant.

Q. On le fait à moins, à Ottawa ? R. Je ne connais rien de ce qui concerne Ottawa.

Q. Les attelages se louent aussi cher et on paie des intérêts aussi élevés ? R. Je porte les intérêts à 6 pour cent seulement et d'après ce que nous coûte le loyer des cours, les commis et l'escompte, j'arrive au chiffre de 44 centins.

Q. Ces diverses estimations portent le coût du charbon à \$4.91 pour le charbon à poêle et le charbon fin, et à \$4.60 pour le charbon à fournaise et à grille. Il se ven-

daît alors \$5.75 et \$6.00 ? R. Il est assez digne de remarque que les gens qui ont calculé de la sorte, sont précisément ceux qui ont dû déposer leur bilan.

Q. Nous ignorons si ces gens sont tombés ou non en banqueroute ? R. Je sais que le monsieur dont j'ai ici le témoignage et qui a évalué ses dépenses générales à 25 centins a, envers ses créanciers, une créance de \$50,000 en souffrance.

Q. Je puis vous affirmer que les messieurs d'Ottawa qui nous ont donné un rapport assermenté portant leurs dépenses complètes à 46 centins, ne sont pas tombés du tout en banqueroute ; loin de là, ils ont touché un dividende de 220 pour cent pour les affaires de l'année ? R. Leur charbon leur coûte à Ottawa à peu près le même prix qu'il nous coûte à Toronto, et ils l'ont vendu \$8.00, tandis que nous n'en avons obtenu que \$6.00.

Par M. Guillet :

Q. M. Hargraft, sur un prix d'achat de \$1.68, a fait 57 centins de profit net en vendant à \$5.25 ? R. Il avait acheté tout son charbon avant la hausse.

Q. Pourtant le prix qu'il a payé était celui des circulaires du printemps, et il a démontré un profit net de plus de 50 centins. Il avait les mêmes taux de transport à payer et 25 centins de quaiage au lieu de 5 centins ; de plus sa cour était éloignée de 300 à 400 verges, ce qui rendait le charroyage encore plus dispendieux. Malgré cela il a réalisé un profit de 50 centins ? R. A combien évalue-t-il ses frais d'assurance et ses dépenses de bureau ?

Q. Je sais qu'il applique un certain montant pour les intérêts ? R. J'ai vu les chiffres qu'il a donnés et je n'y ai rien trouvé pour le loyer de sa cour et les honoraires de son commis ; d'un autre côté, il n'estime le voiturage qu'à 25 centins. Son charbon qu'il importe en petite quantité, est toujours acheté au commencement de l'été et avant que la hausse ne se produise. Sa condition n'est pas la même que la nôtre. Il faut que vous preniez une moyenne du coût du charbon si vous voulez être dans le vrai.

Q. Les 20 centins de quaiage sont de nature à faire une différence considérable dans le coût du voiturage, et pourtant il reste encore un montant net de 75 centins, les dépenses de bureau comprises.

Par le Président :

Q. Il y a plus que cela ; vous dites que le charbon et le transport ont subi une hausse, mais vous avez aussi haussé vos prix d'une manière correspondante ? R. Pardonnez-moi, nous ne l'avons pas fait à Toronto.

Q. Non ? R. Les quatre cinquièmes du charbon ont été vendus au même prix à Toronto. Il n'a pas de comparaison à faire avec les petits centres, à moins de prendre toutes les circonstances en considération. Le loyer des cours est plus élevé à Toronto et les distances à parcourir pour la livraison sont deux fois plus considérables que dans les petites villes.

Q. Avez-vous un rapport des prix du détail à Buffalo ? R. M. Hargraft fait le commerce de charbon en même temps que son commerce de grain, et je crois qu'il ne tient pas compte de toutes ces dépenses non plus que des mauvaises dettes.

Q. Ce qui me frappe, c'est qu'il peut retrancher de ses profits ces 25 centins et rester encore avec un surplus de 52 centins ; la hausse du prix à \$6 lui rapporterait \$1.07 ? R. Il n'est pas juste assurément de faire des comparaisons sans tenir compte de toutes les circonstances.

Q. A Buffalo, y a-t-il des dépenses que vous n'avez pas à faire chez vous ? R. Oui ; et en moyenne, le charbon se vend moins cher à Toronto qu'à Buffalo, si l'on tient compte du transport entre les deux endroits.

Q. Quel est le coût du transport ? R. Le taux moyen le plus bas de Black Rock, pour le charbon anthracite, a été de 65 centins, l'année dernière. Ceci ne comprend naturellement aucune allowance pour le déplacement de Buffalo à Black Rock, en supposant que les prix soient les mêmes aux deux endroits.

Q. Les taux sont les mêmes ici que sur les chemins de fer de Buffalo ou au Pont Suspendu ? R. Oui, quelques fois.

Q. On les donne ici comme tels. Quels étaient les prix à Buffalo en novembre ou août ? R. Vous pouvez les constater par ce que nous avons vendu nous-mêmes. Le charbon de Toronto valait \$6.00 la tonne, pendant la saison, l'an dernier.

Q. Quel était le prix en août? R. \$6.00.

Q. En octobre? R. Il y a eu une hausse vers ce temps, mais toutes les commandes avaient été faites auparavant.

Q. Les prix étaient de \$6.00 en juin; de \$6.00 en octobre et de \$6.75 en décembre? R. Oui, mais il ne s'est vendu que très peu de charbon au-dessus de \$6.00.

Q. Les prix les plus élevés, à Buffalo, à ces dates ont été de \$5, \$5.25, \$5.50; au 1er novembre, ils ont atteint \$5.75 ainsi qu'au 1er décembre; plus 70 centins de transport, ce qui donne \$6.15. Est-ce que \$6.15 a été le prix le plus élevé à Buffalo, comme \$6.75 l'a été à Toronto? R. A Buffalo, pas une seule tonne de charbon n'est vendue d'avance; il est livré aussitôt que vendu, ce qui n'est pas toujours le cas à Toronto.

Q. Avez-vous vendu votre charbon d'avance pendant tout l'été? R. Nous l'avons vendu ainsi pendant un certain temps.

Q. Vous avez un règlement contre ce genre de ventes? R. Oui.

Q. Vous n'avez donc pas vendu pendant tout l'été à condition de ne faire la livraison qu'en automne? R. Nous avons appliqué le règlement à toutes les commandes données avant le premier juillet, mais la plus grande partie des ventes a été faite en août et septembre, comme c'est l'habitude.

Par le Président :

Q. Vous prenez beaucoup de temps pour donner des explications, mais vous ne répondez pas aux questions qui vous sont posées.

Le témoin.—Permettez-moi d'abord d'expliquer—

Le Président.—Laissez-moi poser les questions et vous répondrez. Il y a d'autres témoins à entendre et si vous prenez tous le temps, le comité—

Le témoin.—Je suis en mesure de faire connaître les faits concernant cette importante question. C'est vous qui l'avez soulevée, non pas moi. Je voudrais donner une explication qui me paraît nécessaire.

Le Président.—Contentez-vous de répondre aux questions.

Le témoin.—Je crois que les témoins ont certains droits, et j'en appelle au comité sur le point.

Le Président.—Nous avons agi d'une manière honnête et loyale, je pense, mais je ne puis dire la même chose de la manière dont vous avez répondu et qui n'a pas été ce que le comité attendait de vous.

M. Bain.—Je m'oppose à ce qu'il faille discuter sur chacune de vos réponses.

Le témoin.—Le comité n'a qu'à me donner deux minutes pour l'explication que je désire enregistrer; elle est très importante et concerne la différence des prix entre Buffalo et Toronto.

Le Président.—J'ai les documents ici, et si vous entrez dans cette question, il vous faudra au moins deux heures.

M. Guillet.—Vous ferez un rapport sur la question et vous le produirez ensuite devant le comité.

Le témoin.—Je veux qu'il soit bien compris qu'à Toronto, le charbon est vendu à un seul prix pendant toute l'année, tandis qu'à Buffalo, on le vend aux prix courants; et qu'à Toronto la moyenne des prix est plus basse qu'à Buffalo, même en tenant compte de la différence du transport.

Par le Président :

Q. Le 11 août 1886, il y a eu une assemblée de la Bourse du charbon de Toronto. Veuillez donc examiner le procès-verbal et constater le montant d'argent qui a été produit par la vente des contrats. Combien votre trésorier a-t-il reçu pour le contrat de l'aqueduc le 11 août 1886? R. Il a déjà été dit que l'amende payée par M. Burns avait été mise comme prime, et le montant qui apparaît ici représente cette amende.

Q. Ce contrat avait été mis à l'enchère? R. Oui.

Q. Combien le contrat de l'hôpital a-t-il rapporté? R. La raison pour laquelle la chose a été faite, était de permettre à M. Burns de retirer la plus grande partie possible de l'amende qu'il avait payée.

Q. Répondez au sujet du contrat de l'hôpital? R. \$900.

Q. Et celui du Knox College? R. \$195.

Q. Combien celui du gouvernement provincial a-t-il donné? R. \$1,500.

Q. Qui a obtenu ce contrat? R. Moi-même; j'ai déjà dit la même chose hier, et je ne vois pas l'utilité de ces répétitions.

Q. L'argent a été partagé entre les importateurs au *pro rata* du montant de leurs importations? R. Oui.

Q. Combien avez-vous touché pour votre part? R. Je ne m'en rappelle pas exactement, mais comme le montant de nos importations était de 6,740 tonnes nous avons dû recevoir \$96.31.

Q. De cet argent? R. Oui de cet argent, c'est-à-dire que sur les \$1,500 que j'avais payées comme prime, il m'est revenu \$896.31 par le partage.

Q. Avez-vous eu d'autres contrats que celui du gouvernement? R. Je ne crois pas.

Q. Vous venez de dire que—?

Le témoin.—Permettez. Je remarque dans le rapport de mon témoignage ou plutôt de celui de M. Wood, qu'il a été payé \$2,550 pour le contrat de l'hôpital, c'est \$255 qui est le vrai chiffre. (Il est admis que c'est une erreur typographique).

Q. C'était en 1886. En 1887 avez-vous mis à l'enchère les contrats d'approvisionnement des institutions publiques et de charité? R. On a fait en 1887 la même chose que l'année précédente. La plupart des contrats ont été mis à l'enchère.

Q. On les a vendus au plus haut enchérisseur? R. Il n'est pas loyal de dire qu'ils ont été vendus; permettez-moi de donner une explication.

Q. Nous ne sommes pas tenus de nous en rapporter à vos explications? R. Ce n'est pas loyal de parier ici de vente.

Q. Le fait est qu'ils ont été accordés à celui qui a payé le plus cher? R. A celui qui a donné la plus forte prime.

Q. C'est cela? R. Tous ces contrats ont été mis à 15 centins par tonne au-dessus ou au-dessous des prix réguliers.

Q. Quels ont été, l'année dernière, les prix fixés pour le contrat de l'aqueduc? R. Je ne sais pas ce qui s'est fait, l'an dernier au sujet de ce contrat, et je ne puis dire autre chose que ce que j'ai déjà déclaré dans mon premier témoignage.

Q. A qui ce contrat a-t-il été donné? R. Je ne puis rien ajouter à ce que j'ai déjà dit à ce sujet.

Q. Qu'avez-vous dit alors? R. Que je ne connaissais rien personnellement.

Q. Quels étaient les prix qu'on avait décidé de demander pour le contrat de l'aqueduc? R. Je n'en sais rien personnellement. Vous avez les procès-verbaux ici et je trouve déraisonnable qu'on veuille me forcer à prendre connaissance de toutes ces écritures dont je ne suis pas responsable.

Q. Vous êtes membre de l'association. Votre mémoire vous fait défaut et nous voulons vous interroger au sujet des contrats dont il est fait mention ici, celui des Ecoles, du Knox College et de l'Hôpital. Qui a obtenu celui de l'Hôpital? R. C'est moi, je vous l'ai déjà dit.

Q. Combien avez-vous payé? R. \$255 de prime.

Q. Qui a obtenu le contrat du gouvernement d'Ontario? R. La "Conger Coal Co.," je crois.

Q. En êtes-vous certain? R. Je le crois.

Q. N'en avez-vous pas eu une partie? R. Il y a deux espèces de contrats donnés par le gouvernement d'Ontario. Je crois que nous avons eu celui de l'asile et peut-être aussi celui d'une autre institution.

Q. Combien avez-vous payé pour ceux-là? R. Je ne m'en rappelle pas.

Q. Voyez les documents que voici? R. Nous avons payé \$721.60 de prime.

Q. Qui a obtenu les autres contrats? R. C. J. Smith.

Q. Combien a-t-il payé? R. \$677. C'est-à-dire qu'il a versé \$677 comme prime et nous, \$721.60.

Q. Vous avez dit hier que vous aviez obtenu le contrat du gouvernement d'Ontario pour \$1,500 et qu'il y avait eu peu de concurrence? R. C'était en 1886. Il s'agissait de l'autre contrat, celui des édifices du parlement et de l'Hôtel du Gouvernement.

Q. Le contrat du gouvernement provincial ? R. C'est le contrat du gouvernement provincial ; mais pour d'autres institutions aussi.

Q. Vous voyez que vous avez payé l'année dernière autant que l'année précédente ; cela se monte à \$1,399.20 ? R. C'était pour un autre contrat.

Q. Était-il pour une quantité de charbon plus considérable ? R. Oui, beaucoup plus considérable.

Q. De combien ? R. Je ne saurais dire exactement.

Q. Vous êtes certain, en tous cas, que ce contrat était plus considérable ? R. Oui, je le crois. Je me rappelle qu'il y a eu beaucoup de concurrence dans les deux cas.

Q. Pour combien de tonnes était le contrat de l'année d'au paravant ? R. Pour 2,500 à 3,000 tonnes.

Q. Seriez-vous surpris d'apprendre que celui de cette année est également de 2,500 à 3,000 tonnes ? R. C'est possible, mais il y a eu une très forte concurrence.

Q. A quel prix le charbon devait-il être vendu au Knox College ? R. Je vois qu'ici le prix était justement de 41 centins par tonne, c'est-à-dire un centin seulement de surplus sur les dépenses générales, sans rien laisser pour les profits.

Q. Alors vous avez fait payer à cette institution 41 centins par tonne que vous avez donné à quelqu'un ; vous l'avez donc frustré de 41 centins par tonne ? R. Elle n'aurait pas eu à meilleur marché indépendamment de cela. Ce mode d'agir est simplement un moyen pris par les importateurs pour couvrir leurs dépenses générales ; c'est une affaire d'administration interne qui ne cause pas un centin de hausse sur les prix de livraison.

Q. Combien le collège a-t-il payé en 1887 ? R. Le plein prix des circulaires.

Q. Les écoles ? R. Le prix du détail.

Q. Quels étaient les prix pour l'hôpital ? R. 25 centins plus bas que les prix courants.

Q. Pourquoi cette différence au détriment du contrat du collège ? R. Parce que le voiturage est plus dispendieux à cause de la distance.

Q. Qu'a-t-on fait au sujet du contrat des écoles ? R. On a ouvert les soumissions et l'on a accordé le plein prix pour le charbon, mais rien n'a été décidé pour le bois.

Q. Le plein prix du détail ? R. Oui. Le coût de livraison du charbon aux écoles équivalait à celui de la livraison aux consommateurs ordinaires.

Q. Il y avait encore le contrat du gouvernement fédéral ; qui l'a obtenu ? R. Je ne m'en rappelle pas.

Q. Voyez à la page 76 ? R. Je trouve ici qu'il a été fixé à 25 centins au dessous du prix du détail, savoir :—le charbon à poêle et le charbon fin à \$5.75 ; le charbon à fournaise et à grille à \$5.50 ; et le charbon mou à \$5.25 la tonne.

Q. A qui a-t-il été accordé ? R. A la "Conger Coal Co" ; elle a payé \$610 de prime.

Q. Et le contrat du Collège Industriel ? R. Il a déjà été question de tout cela ; je ne vois pas l'utilité d'y revenir.

Q. Qui en a parlé ? R. M. Wood.

Q. Nous n'avons pas eu la moitié des informations nécessaires à ce sujet ? R. "Résolu que les prix pour le Collège Industriel soit de \$5.75 la petite tonne pour le charbon à poêle ; \$5.50 pour le charbon à fournaise ; et \$5.25 pour le charbon mou, livrable immédiatement ou dans la cour, pendant l'hiver."

Q. Qui a eu ce contrat ? R. John Keith.

Q. Pour combien de prime ? R. Pour \$160.

Q. Comment les profits ont-ils été partagés l'année dernière ? R. Comme l'année précédente, à l'exception de ceux provenant du contrat de l'aqueduc.

Q. Quant au contrat de la municipalité a-t-il été fixé aussi à 25 centins au-dessous des prix du détail ? R. "Résolu que les prix ne soient pas fixés et que chacun puisse faire des soumissions aux conditions qui lui conviendront." Ceci est pour l'aqueduc Parkdale.

Q. Mais pour le contrat de la municipalité ? R. 25 centins de moins que les prix courants.

Q. A qui a-t-il été accordé ? R. Je n'en sais rien du tout, je n'étais pas à l'assemblée.

Q. Qui a obtenu ce contrat ? R. Je puis répéter ce que j'ai entendu dire, mais je n'ai à ce sujet aucune information personnelle.

Q. Mais les procès-verbaux que voici sont authentiques ? R. Vous pouvez les lire aussi bien que moi.

Q. Qui a eu le contrat d'approvisionnement de la cité ? R. Je ne m'en rappelle plus.

Q. Vous n'en connaissez rien ? R. Non, je ne me rappelle pas qui devait l'avoir ; je n'ai rien eu à y voir.

Q. Vous ne connaissez pas qui a approvisionné les bureaux de la corporation l'année dernière ? R. C'est M. McConnell qui a eu ce contrat. J'ai voté moi-même en sa faveur. Je faisais partie du comité du conseil-de-ville qui le lui a accordé.

Q. Quel arrangement a-t-on fait à ce sujet ? R. Je ne sais rien de ce que l'association a décidé sur cette question.

Q. Mais les prix fixés dans le procès-verbal ? R. Les prix étaient de 25 centins au-dessous des prix courants. Sa soumission demandait 25 centins de plus pour le charbon anthracite et j'ai moi-même voté en sa faveur, mais il n'a pas fourni le charbon qu'il s'était engagé à fournir, et la corporation aurait eu plus d'avantages à accepter les prix de l'association. Je me rappelle qu'il avait fait sa soumission pour la meilleure qualité de Briar Hill, lequel est un charbon supérieur, aux mêmes prix que l'association demandait pour le charbon de qualité moyenne. J'ai en conséquence avisé mes collègues du comité de lui accorder le contrat. Plus tard on constata qu'il n'avait pas fourni la qualité de charbon indiquée dans son contrat, et de fait, l'article ne valait même pas celui que l'association avait offert de fournir.

Q. Quel charbon s'était-il engagé à donner ? R. Le charbon "Briar Hill."

Q. Est-ce la meilleure qualité ? R. La meilleure qualité de charbon à poêle. C'est un charbon mou d'un prix très élevé. Il y a d'autres charbons de diverses espèces vendus sous des noms différents, mais de qualité égale.

Q. Vous avez parlé de charbon vendu et livrable à date ultérieure ; était-il permis de vendre à cette condition pendant toute la saison ? R. En 1887 ?

Q. Oui ? R. Non ; dans la première partie de la saison, l'association avait décidé qu'on ne vendrait pas à cette condition, en autant que les achats ne pouvaient se faire non plus avec privilège de livraison ultérieure, mais on constata que la concurrence était telle, que plusieurs marchands prenaient des commandes d'avance à tout risque ; la chose prit bientôt un tel degré d'extension qu'il fallut revenir sur la première décision et laisser chacun libre de vendre le charbon livrable en tel temps qu'il le jugerait à propos et à ses risques. C'est ce qui fut fait.

Q. Et chacun courut sa chance ? R. Oui, et la plus grande partie du charbon fut vendu de cette manière.

Q. Quand en est-on venu à cette détermination ? Quelques marchands ont-ils été maltraités pour avoir pris des commandes de charbon livrable à date ultérieure ?

R. Je crois pouvoir dire qu'il a pu s'en trouver.

Q. Mais y en a-t-il eu ? R. Je ne me rappelle de personne en particulier ; je n'ai que très peu assisté aux assemblées en 1887. Néanmoins je crois que probablement quelques-uns ont eu des reproches.

Q. Je vois ici une résolution constatant que Thomas McConnell et Cie. étaient encore en défaut. Elle se lit comme suit : "Le secrétaire a reçu instruction de faire connaître aux expéditeurs américains que cette maison a encore violé les règlements, et de les requérir d'agir en conséquence." Cette résolution a été votée par l'association dont vous faites partie ? R. C'est possible.

Q. Etes vous encore membre de cette association ? R. Oui.

Q. Et vous avez assisté à 20 assemblées d'après les procès-verbaux du secrétaire ? R. Je n'ai pas assisté à 20 assemblées.

Q. Jurez-vous que vous n'y avez pas assisté ? R. Je n'ai pas régulièrement assisté à 20 assemblées. Seulement je suis entré pour savoir de quoi il devait être question et je m'en suis retourné.

Q. Pourtant le rapport du secrétaire vous mentionne comme présent à 20 assemblées. Quelle action les expéditeurs devaient-ils prendre pour "agir en conséquence"? R. Je vous l'ai dit dans mon premier témoignage et hier encore; ils ont délégué un comité à Toronto au printemps 1886.

Q. Vous l'avez dit deux fois? R. Je ne vois pas la nécessité de me le demander encore.

Q. Qu'entendez-vous par "agir en conséquence"? R. Cela signifie, je crois, la manière d'agir qu'ils avaient promis de suivre. Ils nous avaient assurés qu'ils n'approvisionneraient aucun marchand qui n'entrerait pas dans l'association et qui ne se conformerait pas aux règlements. C'est ainsi qu'ils nous avaient forcés d'y entrer.

Q. Cela voulait dire qu'ils ne devaient pas vendre de charbon à McConnell? R. Oui, pour mettre à exécution ce pourquoi ils étaient venus à Toronto en premier lieu.

Q. N'est-ce pas là la vraie signification de cette résolution? R. Oui, c'était, je suppose, la principale intention du comité.

Q. Maintenant, au sujet de toutes ces soumissions que vous avez reçues, l'argent, dites-vous, a été mise sous forme de poule et partagé; qui en a bénéficié? R. Les importateurs.

Q. Eux seuls? R. Oui, parce qu'eux seuls ont de vastes cours et de grandes dépenses, et qu'il était entendu que cet argent devait être appliqué à payer leurs dépenses générales, comme je l'ai du reste expliqué déjà. Il était entendu que les contrats devaient payer leur part, mais seulement leur juste part de ces dépenses de cours et de bureaux.

Q. Vous nous avez dit que vous aviez des intérêts comme co-propriétaire dans une mine de charbon? R. J'ai été d'abord co-propriétaire puis seul propriétaire d'une mine de charbon bitumineux, dans le comté de Jefferson, Pen., laquelle j'ai exploitée pendant quelques années.

Q. La possédez-vous encore? R. Non, je l'ai vendue.

Q. Quand? R. Il y a deux ans.

Par le Président :

Q. Avez-vous actuellement des intérêts dans quelques mines? R. Non.

Q. Vous n'avez aucun intérêt de ce genre? R. Non, mais mon associé en a.

Q. Vous n'en avez pas vous-même? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Etes-vous en société avec lui pour les affaires de mines? R. Non.

Q. Comment s'appelle votre associé? R. M. Dininny.

Q. C'est votre associé pour le commerce de charbon à Toronto? R. Oui.

Q. Achetez-vous beaucoup de charbon de lui? R. L'année dernière nous en avons acheté beaucoup, mais nous achetons quelques fois ailleurs. L'année dernière, nous avons acheté de la "Delaware, Lackwanna & Western Co.", ainsi que d'autres compagnies.

Q. Quelle quantité avez-vous achetée de votre associé? R. Environ 25,000 tonnes.

Q. Les prix étaient-ils les mêmes que ceux déjà donnés? R. Ceci est une question qui entre dans le domaine privé et qui ne devrait pas être posée, je crois. Ma réponse pourrait nuire à nos affaires. Dans notre commerce nous ne tenons que les meilleures qualités de charbon et nous payons les plus hauts prix, tout en tenant compte naturellement des avantages de notre position comme grands importateurs et gens solvables.

Q. Vous avez vendu 100,000 tonnes l'année dernière; est-ce pendant les derniers 12 mois? R. Oui. Notre commerce a toujours augmenté chaque année depuis que nous l'avons commencé. L'augmentation de l'année dernière sur l'année précédente a été de 20,000 tonnes. En 1886, il nous est passé en mains environ 80,000 tonnes.

Q. Vos dépenses de bureau doivent être moindres que celles d'un marchand qui ne vendrait que 10,000 tonnes? R. Pas nécessairement.

Q. Mais dans un grand commerce, l'administration se fait avec plus d'économie que dans un petit? R. Cela dépend du mode. Nous administrons nos affaires d'une manière tout à fait systématique. Nous tenons registre de toutes nos transactions et

nous avons un système parfait de vérification pour toutes nos affaires. Bien d'autres gens d'affaires se dispensent de ce système et courent la chance de s'en épargner le coût.

Q. Tout de même, en principe, il est admis qu'un aussi grand commerce doit accuser un pourcentage de dépenses moins considérable qu'un commerce plus petit ?
R. Non, si le petit commerce est dirigé d'après le même système.

Par M. Guillet :

Q. Vous nous avez dit tout cela déjà ? R. Je ne le crois pas.

Par le Président :

Q. Les témoins appelés pour la question des assurances attendent ici et toutes vos explications ne sont que des répétitions ? R. M. le Président, vous avez admis que j'avais été appelé ici pour donner de nouvelles informations, or je n'ai pas eu l'avantage de dire ce que je me proposais.

Q. Il y a deux jours que vous êtes ici ? R. Oui, mais j'ai été constamment interrompu dans mes réponses par des questions.

Q. Vous n'avez pas le droit de parler de la sorte ? R. Je crois l'avoir.

Q. Nous vous avons traité avec égard.

M. Bain — Je serais curieux de savoir comment on peut se justifier de se plaindre quand il n'y a aucun sujet de plainte.

Le témoin.—Je désire donner une explication au sujet d'une question qu'il est très important de bien comprendre. C'est au sujet du charbon anthracite. Je veux vous démontrer qu'il y a différentes qualités de charbon anthracite sur tous nos marchés.

Le Président.—Permettez. Ceci est une simple conversation : le rapporteur cessera d'écrire.

MICHAEL DWAN, est assermenté.

Par le Président :

Q. Donnez votre nom, votre occupation et votre résidence ? R. Michael Dwan, marchand de charbon, 78 rue Queen East, Toronto.

Par M. Guillet :

Q. Faites-vous du commerce de charbon depuis longtemps ? R. Seulement depuis une année à mon propre compte.

Q. Il y a un an, vous ne teniez pas commerce pour vous-même ? R. Non.

Q. Vous occupiez vous d'affaires à Toronto comme agent ou en quelque autre qualité ? R. Je m'occupe de commerce depuis de longues années, mais je n'ai fait d'affaires pour mon propre compte que depuis l'année dernière.

Q. N'avez-vous pas fait un rapport à une des agences commerciales, le 29 février 1888 ? R. Je ne m'en rappelle pas.

Q. N'êtes-vous pas allé au bureau de l'Agence Commerciale de Toronto faire un rapport quelconque concernant votre commerce, après avoir acheté le fonds de commerce de M. McConnell ? R. Oui, j'ai parlé de ma situation.

Q. Vous rappelez-vous à combien vous évaluiez alors votre marchandise et votre matériel ? R. Je ne me rappelle pas exactement ce que j'ai dit alors, mais quand j'ai acheté le fonds de commerce de M. McConnell, il n'y avait que très peu de valeurs. J'ai eu le tout pour \$600.

Q. Aviez-vous du matériel vous appartenant en dehors de cela ? R. Pas dans le moment, mais je m'en suis procuré.

Q. Était-ce là tout votre capital ? R. Non.

Q. Quelle estimation avez-vous faite alors de tout ce qui constituait votre capital ?
R. Je ne sache pas que j'aie fait une telle estimation à l'Agence Commerciale.

Q. Mais vous lui avez fait un certain rapport le 29 février 1888 ? R. Oui.

Q. Concernant la valeur de votre capital et de votre matériel ? R. Je crois que je leur ai représenté que je valais \$10,000.

Q. Avez-vous déclaré que vous aviez une valeur de \$3,000 en dehors de la propriété de votre femme ? R. Je crois avoir dit que mes chevaux, mes voitures et mes harnais me coûtaient \$3,000.

Q. En outre des marchandises que vous aviez en mains? R. Je ne crois pas avoir fait une telle déclaration.

Q. Quand vous êtes allé à ce bureau, vous avez dit que vous aviez acheté le fonds de commerce de M. McConnell et qu'il n'y avait que peu de marchandises, mais que vous aviez des chevaux, des voitures et autre matériel qui coûtaient au delà de \$3,000? R. Je me rappelle être allé à l'Agence au sujet de l'évaluation de ma responsabilité commerciale; on l'avait évaluée je crois à \$500 ou au-dessous.

Q. C'était avant votre entrée dans le commerce et avant votre achat du fonds de McConnell? R. Je n'avais remarqué cette estimation que dans le mois de février, alors que je suis allé au bureau de l'agence commerciale; c'est un de mes amis qui avait attiré mon attention sur la chose. On me répondit, je crois, qu'on avait pris pour base de l'évaluation le montant de mon achat, mais qu'on se proposait de s'adresser plus tard à moi directement pour avoir des renseignements sur le chiffre réel de mon avoir. On n'en fit rien cependant, et la première estimation fut imprimée dans le livre des indications de solvabilités commerciales.

Q. Affirmez-vous que vous possédiez en votre nom des valeurs pour \$3,000 quand vous avez acheté le fonds de commerce de McConnell? R. Oui, davantage.

Q. Il y a moins d'une année de cela? R. Oui, c'était en juin dernier.

Q. Combien de charbon avez-vous vendu depuis cette époque? R. Environ 7,000 tonnes.

Q. Vous prétendez valoir \$10,000? R. Je ne considère pas avoir réalisé ce montant dans le commerce de charbon.

Q. Achetez-vous votre charbon à l'étranger? R. J'achète en grande partie en cette ville; j'en prends de Bailey et Cie, de Crane et de Ray et Cie.

Q. Votre plus grand fournisseur est M. Bailey? R. Je prends chez lui plus de la moitié de mon approvisionnement; j'achète le reste des deux autres maisons.

Q. Avez-vous une cour? R. Non. Je prends des commandes et fait faire la livraison des cours de mes fournisseurs.

Q. Combien payez-vous dans ces conditions? R. Le charbon me revient environ à \$5.00.

Q. Vous avez vendu au même prix de détail que les autres; vous êtes membre de l'association? R. Oui, je ne pourrais pas vendre de charbon si je n'en faisais partie.

Q. Vous vendez aux prix de l'association? R. Oui.

Q. Vous faites les livraisons vous-même? R. Oui.

Q. Le charbon vous revient à \$5.00 en moyenne? R. Oui, quelquefois plus, quelques fois moins.

Q. Quel a été le prix de détail pendant la saison? R. La plus grande partie du charbon s'est vendu \$6.00 la tonne.

Q. Et vous avez vendu aux prix de l'association? R. J'ai pris un grand nombre de commandes à \$6.00 avec la condition de livrer le charbon de temps à autre pendant l'hiver.

Q. Quand avez-vous pris ces commandes? R. Au commencement de la saison.

Q. Avant le mois de juillet? R. Je ne me rappelle plus l'époque à laquelle l'association a permis de vendre avec condition de livrer le charbon à date ultérieure.

Par le Président :

Q. Cela n'était pas permis au commencement de la saison? R. Non; mais on a permis la chose après le mois de juillet, je crois.

Par M. Guillet :

Q. Vous n'auriez pas vendu à ces prix après juillet. Vous auriez pris des commandes livrables en août, ou si vous aviez vendu dans le mois d'août avec livraison à l'hiver seulement, vous vous seriez guidé sur les prix de l'association, n'est-il pas vrai? R. Oui.

Q. Quel était le prix dans le mois d'août? R. Je ne m'en rappelle pas; du reste comme je ne suis pas importateur, je ne connais pas bien les prix.

Par le Président :

Q. Le prix de vente était de \$6.00 dans le mois d'août; il est resté au même chiffre jusqu'en octobre. Vous dites que vous avez vendu, avec convention de livrer

le charbon à date ultérieure, et qu'après un certain temps on ne s'est plus opposé à ce genre de vente. Vous rappelez-vous d'avoir fait publier dans les journaux une annonce offrant de prendre des commandes avec livraison à date ultérieure, vers le mois de juillet ou dans les jours suivants? R. Oui, monsieur.

Q. Je lis ici dans les minutes de l'association: "Annonce de M. Dwan,—Le secrétaire produit copie d'une annonce sur laquelle on a attiré son attention et dans laquelle M. Dwan offre de prendre des commandes avec livraison dans le cours de l'hiver. Le secrétaire est chargé d'informer M. Dwan de retirer immédiatement cette annonce parce qu'elle viole les règlements." (Exhibit 34a.) Avez-vous retiré cette annonce? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous occupez-vous d'autres affaires? R. Je fais aussi le commerce de bois de chauffage.

Q. Les prix du bois sont-ils réglés par l'association? R. Pas complètement. Il est probable qu'ils peuvent l'être, mais pas d'une façon aussi impérieuse que pour le charbon.

Q. Avez-vous cherché à vendre avec livraison ultérieure, après cette affaire d'annonce? R. Non, tant que l'association ne nous l'a pas permis.

Q. Est-ce dans le mois d'août que vous avez eu cette permission? R. Je le crois.

Q. Je vois qu'il est question ici d'une plainte contre un M. Daniels pour avoir rendu etc., etc. (Exhibit 34a.) Il vous était défendu de vendre avec conditions de faire les livraisons plus tard? R. Oui.

Q. Qu'a-t-on fait de cette affaire de Daniels? R. Je n'en sais rien; je ne suis allé que deux fois aux assemblées.

Q. Vous êtes pas membre de l'Exécutif? R. Non.

Q. Avez-vous touché quelques part des profits reclusés sur les soumissions, ou plutôt sur la vente des contrats? R. Non.

Q. Excepté votre part d'assurance ou d'indemnité que la Chambre de Commerce paie à même ce fonds? R. Je ne suis pas assuré.

Q. Vous ne retirez donc aucune espèce de profit de l'association? R. Non.

Q. Votre commerce a-t-il été prospère? R. Oui.

Q. Vous n'importez pas; vous achetez des importateurs? R. Oui.

Q. Vous n'êtes pas dans une position aussi avantageuse que ces derniers? R. Le montant peu considérable d'affaires que je fais y est sans doute pour quelque chose.

Q. Vous avez suc-cédé à M. McConnell? R. Oui.

M. Rogers:—Je désirerais demander au témoin si les importateurs réalisent de plus gros profits que les marchands de détail?

Le témoin:—Je crois que je puis acheter des importateurs à des conditions aussi avantageuses que si j'importais moi-même.

Q. Avez-vous quelqu'expérience en fait d'importation? R. J'ai une expérience de plusieurs années dans ce genre d'affaires.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Faisiez-vous auparavant le commerce de charbon pour votre propre compte? R. Non, j'étais employé par un autre marchand.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 27 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'est réuni ce matin; M. Wallace au fauteuil.

WILMOT D. MATTHEWS, marchand de grain, de Toronto, est assermenté:

Par le Président :

Q. Vous êtes président de la Chambre de Commerce de Toronto? R. Oui.

Q. Cette institution ne comprend-elle pas diverses sections? R. Oui.

Q. A-t-elle un contrôle spécial sur ces sections? R. Oui.

Q. Quel est ce contrôle? R. Les constitutions et règlements de ces diverses branches sont sujets à approbation et révision de la part du bureau de direction de la Chambre de Commerce.

Q. Tous les règlements qu'elles votent, ainsi que leur constitution? R. Oui, ainsi que leur constitution.

Q. Tout est sujet à l'approbation du bureau de direction? R. Oui.

Q. Avez-vous examiné la constitution et les règlements de la section du charbon de la Chambre de Commerce? R. Oui.

Q. Vous les avez lus? R. Je les ai lus.

Q. Le bureau de direction de la Chambre de Commerce approuve-t-il le serment qu'on fait prêter aux membres de la Bourse du charbon? R. Non.

Q. La chose a-t-elle été soumise à son approbation? R. Non.

Q. Avez-vous vu la formule de ce serment? R. Je ne l'avais pas vue avant l'enquête de votre comité.

Q. Vous ne l'aviez pas vue auparavant? R. Non.

Q. Saviez-vous qu'il y avait encore un autre serment qu'on forçait les employés de prêter? R. Non.

Q. Nous avons ici copie certifiée des délibérations de la section de Toronto de la Bourse du charbon. Regardez à la page 13 et voyez ce qui y est dit d'un comité spécial chargé d'exiger le serment des membres? R. Oui.

Q. Qu'y voyez-vous? (Exhibit 34.) R. "Que la somme de \$5.00 soit versée pour chaque membre, à même les deniers de cette branche de la Bourse du charbon à titre d'honoraire d'admission au fonds de gratuité de la Chambre de Commerce. Après discussion, la motion est retirée."

Q. Ne s'agit-il pas du serment? R. Il est question ici de la contribution au fonds de secours.

Q. Voyez alors pages 15 et 16. (Exhibit 34.) R. "Résolu que les commis proposés aux ventes soient requis d'assister à l'assemblée spéciale convoquée pour jeudi le 29 courant à 4 heures, pour signer l'affidavit concernant leur conduite passée et future, à partir du 1er mai dernier. Cet affidavit devra être préparé par l'avocat de l'association et imprimé."

Q. Cet affidavit devait se rapporter non-seulement à la conduite future mais aussi à la conduite passée de ces employés. Que pensez-vous de cette résolution? Vous dites que ces procédures n'ont jamais été soumises à l'approbation de la Chambre de Commerce? R. Non.

Q. Je constate que la formule destinée aux membres, est quelque peu modifiée pour les employés proposés aux ventes? R. Je le vois. C'est en vertu d'un règlement spécial. Il y a en dehors de cela, ce qui est appelé la Constitution et les Règlements.

Q. Il y a d'abord la constitution? R. Oui.

Q. Laquelle se compose de 14 articles et 9 règlements? R. Oui.

Q. Et il y a encore en outre des règlements spéciaux? R. Ce sont ceux-là qui ne nous ont pas été soumis.

Q. Avez-vous vu auparavant ces règlements spéciaux? R. Non.

Q. Mais vous avez vu ce livre (Exhibit 34b)? R. Non; voici le seul document que je connaisse concernant cette affaire; c'est la copie que j'ai apportée moi-même. (Exhibit 33).

Q. Qu'est-ce que c'est? R. Ce document ne porte pas de date, mais il a pour titre: "Constitution et règlements de la section du charbon, de la Chambre de Commerce de Toronto." Les règlements sont à la fin.

Q. Depuis quand avez-vous cette copie? R. Elle est en possession de la Chambre de Commerce depuis que la constitution et les règlements ont été approuvés.

Q. Quand a eu lieu cette approbation? R. Lors de la création de la section concernant le commerce de charbon.

Q. En 1886? R. Oui, il y a deux ans.

Q. C'est cette association qui vous a fourni cette copie. Dans la copie donnée à ce comité, il est dit que la contribution d'admission des membres n'excèdera pas cent vingt piastres; mais le mot "cent" est biffé, ce qui porte la contribution à vingt piastres. (Exhibit 34b). Dans la copie que vous avez, il est dit que l'honoraire d'admission ne dépassera pas \$100. (Exhibit 33). La mienne dit \$20, et la vôtre, 100. Il n'y a pas accord entre les deux. Maintenant celle qui a été approuvée par votre

bureau (Exhibit 3) comme étant la constitution et les règlements de la Section du charbon, comprend 13 articles, tandis que la mienne (Exhibit 34b) en contient 14; mais les règlements spéciaux ne sont pas inscrits dans la vôtre (Exhibit 33), et ce sont les plus importants, comme vous le verrez; plus particulièrement le règlement n° 1. (Exhibit 34b)? R. Oui.

Q. Vous n'aviez pas remarqué cela? R. Non, je ne l'avais pas lu.

Q. C'est M. Wood qui les a produits devant le comité. (Exhibit 34b)? R. Je vois qu'ils ont pour titre les mots: "Règlements particuliers." C'est, je suppose, pour la gouverne particulière de l'association.

Q. Mais tous leurs règlements ont le même but? R. Oui.

Q. Les plus importants pour cette gouverne sont évidemment ces règlements spéciaux qu'ils ne vous ont point soumis et au moyen desquels ils se lient par serment? R. Oui.

Q. Le président lui-même a signé un affidavit pour le passé comme pour l'avenir? R. Je vois cela.

Q. J'ai ici la formule de cet affidavit dont les membres de ce comité n'ont pas entendu parler encore, je crois, ou qu'ils n'ont pas lue du moins. Elle concerne les commis préposés aux ventes et se lit comme suit:—"Et de plus je déclare solennellement que, depuis le premier jour de mai et en tout temps, concernant les affaires de l'année courante, j'ai fidèlement et honnêtement observé les dites dispositions et règlements de la dite constitution ainsi que les règlements spéciaux de la dite association et que depuis la date, je n'ai jamais commis ni tenté de commettre moi-même, ou engagé personne à commettre ou tenter de commettre en mon nom, aucune violation secrète de la dite constitution, ni engagé personne à faire quelque chose dans ce sens." On a fait jurer cela en juillet pour les trois mois précédents? R. Chacun des employés aurait pu refuser de prêter ce serment.

Q. Non. R. Ces règlements spéciaux (Exhibit 34b) sont *ultra vires* d'après la constitution elle-même.

Q. C'est vrai, mais ces employés ne la connaissent pas; ils ne sont pas membres de l'association; ils n'ont pas d'exemplaires de la constitution. La résolution passée à l'assemblée du 27 juillet (Exhibit 34a) dit: "Résolu que les commis préposés aux ventes soient requis d'assister à l'assemblée spéciale de jeudi le 29 courant, à 4 heures pour signer l'affidavit concernant leur conduite passée et future, à partir du 1er mai dernier. Cet affidavit devra être préparé par l'avocat de l'association et imprimé." Voyons maintenant le rapport daté du 29: "Les agents étaient présents pour surveiller la prestation du serment. Les messieurs suivants ont refusé de signer: Breckenridge (S. Crane et Cie). G. Whiton (Conger and Co), Knight (P. Burns)."

"Proposé par M. Rogers, appuyé par M. McGill, et résolu:—"Qu'une formule d'affidavit relative aux affaires passées soit préparée par notre avocat pour être ensuite signée, et que tout membre qui refusera de signer cet affidavit d'ici à lundi le 2 d'août, soit déclaré être en contravention." Nous savons que quelques-uns de ceux dont les noms sont mentionnés comme ayant refusé de signer en premier lieu, tel que M. Beckenridge, par exemple, ont donné plus tard leur signature. Il a encore été résolu (Exhibit 34a) en date du 30 juillet, que:—

"Un délai de dix jours soit accordé pour permettre de faire les mutations qui seraient jugées nécessaires pour se conformer aux décisions précédentes, et qu'avis en soit donné aux marchands." Autre résolution:—"Que les marchands aient tous les affidavits de leurs commis de vendre prêts et signés sur les formules imprimées qui leur ont été fournies, pour lundi le 2 août; et qu'en même temps, ils produisent les attestations des patrons." Ainsi aucune discrétion n'était laissée au sujet des commis préposés aux ventes. Ils avaient à prêter le serment bon gré malgré, et surtout pour ce qui concernait les ventes antérieures; quant à leur conduite future c'était une autre affaire; mais le point capital était leur attestation pour le passé. Vous ne connaissez rien de ces affidavits? R. J'en ai entendu parler dernièrement.

Q. Pas en votre qualité de président de la Chambre de Commerce? R. Non.

Q. Vous étiez membre du bureau de direction auparavant? R. Oui.

Q. Et vice-président? R. Oui.

Q. Vous preniez une part active aux travaux de la Chambre de Commerce?
R. Oui.

Q. Vous dites que les affidavits donnés par les membres de l'association et leurs employés relativement aux ventes des derniers trois mois, n'ont jamais reçu l'approbation de la Chambre de Commerce? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Ceci est la constitution de la section du charbon? R. Oui, mais les règlements spéciaux ne s'y trouvent pas.

Q. Il est entendu, je suppose, que l'association les a adoptés en dehors de sa charte? R. C'est ce qu'elle a fait.

Par le Président:

Q. Quelle différence y a-t-il entre ces règlements spéciaux et ceux qui existent dans la constitution? R. Les uns sont légaux et les autres ne le sont pas.

Q. Pourquoi? R. L'association n'a pas le droit d'expulser un membre en vertu d'un règlement spécial.

Q. Elle l'a fait cependant? R. Elle n'en avait pas le droit.

Q. Elle a outrepassé ses pouvoirs? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. L'association a donc violé les règlements généraux de la Chambre de Commerce? R. Il ne lui est pas permis d'agir en vertu d'aucun règlement sans l'approbation préalable du bureau de direction.

Q. Je comprends que ces règlements spéciaux sont *ultra vires* et n'obligent personne, mais doivent-ils être considérés comme une violation de la constitution de la Chambre de Commerce? R. Oui, parce que la constitution pourvoit à ce qu'aucun amendement ou addition ne soit fait aux règlements sans la permission ou l'approbation du bureau de direction.

Q. La Chambre de Commerce est-elle tenue à quelque procédure quand une semblable violation est commise par une des sections qui sont sous son contrôle?
R. Si la chose se présente, elle est portée devant le bureau de direction qui s'enquiert des faits.

Q. Il a le pouvoir d'en disposer? R. Oui.

Q. Comment l'exerce-t-il? R. Ces diverses sections sont créées ou abolies par le bureau de direction, pourvu que sa décision soit approuvée par la Chambre.

Q. Elles peuvent être abolies? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. C'est-à-dire que ces organisations cesseraient d'être affiliées à la Chambre de Commerce? R. Leur charte dépend de l'approbation de cette dernière.

Q. C'est là tout ce qui pourrait être fait contre elles? R. Oui.

Q. Y a-t-il déjà eu quelqu'abolition de ce genre? R. Non.

Q. Il y a plusieurs sections sous le contrôle de la Chambre de Commerce? R. Il y en a sept.

Par le Président:

Q. L'article cinq de la constitution de la Chambre de Commerce dit:—"Il sera du devoir du comité exécutif d'adopter de temps en temps les règlements spéciaux ou de voter les résolutions qui seront jugées nécessaires aux intérêts du commerce." Comment pouvez-vous dire que les règlements spéciaux qui ont été passés, sont *ultra vires*? R. Parce que si la constitution et les règlements peuvent être amendés, la chose ne peut se faire qu'avec l'approbation du bureau de direction de la Chambre de Commerce.

Q. Je trouve cela à l'article 12? (Exhibit 24b). R. Dans ma copie, c'est à l'article 11, (Exhibit 33). Il se lit comme suit:—"La constitution peut être modifiée ou amendée à aucune des assemblées du comité exécutif, pourvu qu'avis à ce sujet ait été donné à une assemblée précédente; mais tous tels amendements ou modifications ne pourront être faits sans l'approbation du bureau de direction de la Chambre de Commerce."

Q. Voyons l'article 5 qui dit:—"Il sera du devoir du comité exécutif d'adopter tels règlements spéciaux ou résolutions qui, de temps à autre, pourraient être jugés

utiles aux intérêts du commerce. (Exhibit 34b)." C'est ce qu'on a fait, mais les règlements spéciaux dont il est question ici ne sont-ils pas les mêmes que les autres, sous deux noms différents? R. Oui, je le pense. Dans mon exemplaire l'article 5 dit: "Il sera, en outre, du devoir du comité exécutif de fixer le prix du charbon et de le changer, de temps à autre, quand les intérêts du commerce le demanderont, et de donner instruction au secrétaire d'en informer immédiatement tous les membres de la section, et le prix ainsi fixé sera le prix de vente du charbon pour tous les membres. Il sera aussi du devoir du comité exécutif de soumettre, de temps à autre et quand il en sera requis, au bureau de direction de la Chambre de Commerce, un rapport montrant le tant pour cent des profits faits par chacun des membres et d'après lequel le bureau de direction pourra faire le paiement des diverses parts des profits.

Q. C'est la même chose que l'article 6 dans mon exemplaire. (Exhibit 34 b.) Par l'article 5 l'association a le droit de voter des règlements spéciaux etc., etc., mais cet article ne se trouve pas dans la copie de la constitution que vous avez en mains? (Exhibit 33) R. En effet, je ne l'y vois pas.

Par M. Guillet :

Q. L'article se lit comme suit:—"Il sera loisible au comité exécutif d'adopter de temps à autre tels règlements spéciaux qu'il trouvera avantageux pour les besoins du commerce." On a adopté des règlements de ce genre, mais ils ne sont pas inclus dans la copie fournie à la Chambre de Commerce, et ce sont les plus importants puisqu'ils concernent l'achat et la vente du charbon ainsi que les affidavits? R. L'article 11 se trouve-t-il dans votre copie?

Q. Oui, c'est la même chose que l'article 12? R. J'ai été surpris de voir que ces règlements spéciaux ne se trouvent pas dans l'exemplaire qu'on m'a transmis.

Q. Quand avez-vous constaté que l'association exerçait ces pouvoirs extraordinaires? R. C'est M. Wallace qui, le premier, m'a fait remarquer la chose.

Q. La Chambre de Commerce s'est-elle occupée de cette question? R. Nous l'avons discutée en conseil, et il a été décidé de la laisser pendante jusqu'à la fin de votre enquête.

Q. Ces règlements sont encore en force, je suppose? R. D'après la constitution nous ne pouvons en reconnaître la validité: ils sont *ultra vires*. Nous ne les avons jamais approuvés.

Par le Président :

Q. Ni ceux qui ont trait aux affidavits non plus? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. N'avez-vous pas approuvé ceux qui concernent l'expulsion des membres? R. Jamais.

Q. Quelques expulsions ont-elles eu lieu? R. Pas que je sache.

Q. Mais McConnell a été expulsé, puis réintégré, puis enfin expulsé une seconde fois d'après le témoignage de M. Rogers; n'en avez-vous jamais entendu parler? R. Non, monsieur. Il n'en a jamais appelé au bureau de direction comme il en avait le droit, et c'est le bureau de direction qui, seul, avait le pouvoir de donner une décision finale. Le bureau a plein contrôle sur la section du charbon.

Q. En vertu de quel article? R. De l'article 13.

Q. Vous avez une section des grains rattachée à votre Chambre de Commerce? R. Oui.

Q. Vous avez adopté une règle pour l'évaluation des grains? R. Oui.

Q. Pour ce qui concerne le Manitoba, n'est-ce pas le gouvernement qui contrôle la chose? R. La classification de tous les grains est réglé par la loi des inspections.

Q. Y compris l'orge? R. Oui.

Q. Quel est le mode suivi sur le marché américain pour apprécier la valeur des grains? R. On s'en rapporte ordinairement à notre propre classification.

Q. N'y a-t-il pas de classification aux États-Unis pour les grains? R. Il y en a d'adoptées dans certaines villes, mais il n'y a pas de loi générale d'inspection comme au Canada.

Q. Pouvez-vous nous procurer la classification officielle de la valeur des grains sur le marché américain ? R. Oui.

Q. Pouvez-vous exercer quelque influence au sujet de cette classification ? R. Aucune.

Q. Vous faites, le crois, un grand commerce d'orge ? R. Oui.

Q. Quelle différence y a-t-il entre le prix de l'orge sur le marché canadien et sur le marché anglais ? R. Les diverses espèces d'orge cultivées en Canada sont complètement différentes de celles qu'on cultive ou dont on fait usage en Angleterre. On y consomme une espèce d'orge sucrée ; la nôtre n'a pas cours dans ce pays.

Q. Il en est de même de l'orge des États-Unis ? R. Notre orge se prête mieux à la fabrication des spiritueux et des bières légères, tandis que ce sont les bières capiteuses que l'on produit avec l'orge anglaise.

Q. Alors on n'exporte pas cette espèce de grain ? R. Très rarement.

Q. La chose se faisait pourtant autrefois ? R. Oui, mais le résultat n'a pas été satisfaisant.

Q. Les prix seraient-ils rémunérateurs, si la qualité ne faisait pas défaut ? R. Non. Nous avons risqué deux ou trois cargaisons, mais nous avons subi des pertes chaque fois.

Q. Il n'y a donc pas là d'espérances pour ce genre de commerce ? R. Non, le marché américain, par sa proximité et les facilités de transport, nous offre beaucoup plus d'avantages.

Par M. Guillet :

Q. Quels rapports généraux y a-t-il entre les prix du marché anglais et ceux du marché canadien ? R. Nos prix nous interdisent généralement l'exportation, ce qui est la preuve qu'ils sont plus élevés qu'en Angleterre.

Q. Êtes-vous en rapport avec les marchands américains ? Vous délèguent-ils des représentants pour régler les prix ? R. Pour régler les prix ?

Q. Oui ? R. Nous les rencontrons au sujet des ventes, mais il n'est pas question de fixer les prix pour le commerce.

Q. Existe-t-il quelque association dans laquelle ils sont intéressés ? R. Aucune.

Q. Vous n'allez pas les rencontrer avant le temps où commencent vos achats de grains pour vous entendre au sujet du marché ? R. La chose ne serait pas possible.

Q. Avez-vous le moyen de contrôler le commerce de l'orge en certains endroits du pays ? R. Non.

Q. Il n'y a pas de coalition au sujet de l'achat de ce grain ? R. Je n'en connais pas.

Q. Avez-vous plusieurs acheteurs dans la même ville où dans le même endroit ? R. Non, mais nous en avons dans plusieurs villes d'une même partie du pays.

Q. Vous faites, je suppose, vos achats dans le centre de la province d'Ontario ? R. Vous voulez dire à Toronto ?

Q. Oui, et jusqu'à Peterborough vers l'est, en même temps qu'au nord et à l'ouest de ces villes ? R. Oui, nous achetons beaucoup dans cette partie de la province.

Q. En un mot, vous contrôlez le commerce dans ces endroits ? R. Non.

Q. Avez-vous des compétiteurs ? R. Nous pouvons contrôler le commerce peut-être en ce sens que, vu la grande quantité d'orge que nous achetons, nos prix peuvent influer sur la valeur générale de ce grain.

Q. Vous avez de puissants compétiteurs ? R. Oui.

Q. Quels sont-ils ? R. MM. Dundas et Flavelle, de Lindsay.

Q. Ne sont-ils pas vos agents ? R. Non.

Par le Président :

Q. Achetez-vous d'eux ? R. Quelques fois ; rarement.

Q. Vous consultent-ils au sujet des prix ? R. Oh ! non.

Q. Il n'existe pas de convention entre les acheteurs du même endroit à l'effet de ne payer que le même prix ? R. La chose a pu exister, mais il n'est pas à ma connaissance qu'elle ait duré longtemps. Cela est dû probablement aux divergences et aux disputes qui ne manquent pas de survenir et qui peuvent recommencer aussitôt que réglées. En tous cas, il n'y a pas de coalition.

Q. On ne met pas les profits à l'enchère ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. Il n'y a pas de zone territoriale assignée à chaque acheteur ? Pas que le sache. Quelques fois un marchand de grain escomptera conjointement avec un collègue dans une transaction particulière, mais il n'y a rien de plus.

Par M. Guillet :

Q. Nous avons nombre de renseignements de toute espèce et venant de bonne source. Ainsi on nous a rapporté que de grands commerçants d'orge avaient formé une coalition à Toronto et s'entendaient avec les représentants des maisons américaines pour contrôler les prix du détail ? R. Je ne sais si c'est le cas, mais je puis vous assurer que nous n'en sommes pas.

Le Président.—On nous a dit que ces arrangements se faisaient en automne.

M. Guillet.—Oui, avant le temps où l'on commence à acheter l'orge.

Le témoin.—Je ne crois pas que la chose ait eu lieu, ni qu'elle ait pu se faire en dehors de ma connaissance.

Par le Président :

Q. Vous n'avez jamais constaté ce fait ? R. Non.

Q. Prenez-vous des arrangements pour vendre votre orge avant de faire vos achats ? R. Pas généralement.

Q. Avez-vous des intérêts dans les fabriques de malt des Etats-Unis ? R. Oui.

Q. En quel endroit ? R. A Legroy et Utica.

Q. Aux Etats-Unis ? R. Oui.

Q. Vous y envoyez votre orge pour la fabrication du malt ? R. Oui, tout ce dont nous disposons pour cet objet.

Q. Quelle quantité employez-vous ? R. Nous employons à la fabrication du malt environ 600,000 à 700,000 minots.

Q. Aux deux endroits ? R. Oui.

Q. Cela représente la quantité manufacturée par les fabriques ? R. Oui.

Q. Vous vendez le malt aux brasseurs américains ? R. Oui.

Q. Prélevez-vous quelque taxe spéciale au profit de certain fonds destiné à des fins de législation ? R. Quelquefois ; je ne sais pas exactement à quel objet ce fonds est appliqué, mais c'est pour les besoins des intérêts généraux du commerce.

Par M. Bain :

Q. Tout cela me porte à croire à l'existence d'une association entre les fabricants de malt ? R. Il y a les brasseurs et les fabricants de malt.

Q. Y a-t-il chez vous une association des brasseurs et des fabricants de malt ? R. Non.

Q. Etes-vous un des propriétaires de la fabrique ? R. Mon père l'était, mais il est mort il y a un mois.

Par le Président :

Q. Est-ce que c'est une taxe annuelle ordinaire que vous payez ? R. Non.

Q. C'est une taxe spéciale pour telle occasion particulière ? R. Oui.

Q. Est-elle pour un montant élevé ? R. Non.

Q. Votre association est nombreuse ? R. Oui.

Q. L'argent que vous prélevez est dépensé à Washington ? R. Je ne saurais le dire, la chose est du ressort de l'exécutif.

Q. Est-ce que l'exécutif a juridiction sur tous les Etats-Unis ou dans l'Etat de New-York seulement ? R. Il y a une association nationale en même temps qu'une association particulière à chaque Etat.

Q. Cet exécutif fait partie de l'association nationale ? R. Oui.

Q. Prenez-vous part à la réglementation des prix ? Sont ce les membres de l'association des fabricants de malt qui achètent l'orge canadienne ? R. Oui, ainsi que les brasseurs.

Q. Comment fixe-t-on les prix aux Etats-Unis où existe cette association ? R. Les prix de l'orge ?

Q. Oui. R. Je n'ai jamais entendu dire qu'il en avait été question.

Q. Quelle est l'objet de cette association ? R. C'est tout simplement une association commerciale.

Q. L'orge est le produit brut et la bière le produit fabriqué? R. Oui.

Q. Vous discutez et faites des arrangements concernant les deux articles? R. Je n'ai assisté qu'à une seule assemblée. Les délibérations n'ont eu trait qu'à certaines améliorations dans les fabriques et à des questions concernant l'intérêt général du commerce.

Q. Il me paraît tout naturel qu'une association de ce genre s'occupe de l'achat et de la vente de l'orge? R. Je n'ai jamais eu connaissance que ces questions aient été discutées officiellement dans aucune des associations américaines.

Q. Vous dites que vous n'avez assisté qu'à une seule assemblée et que cette assemblée avait été convoquée dans un but spécial? R. Oui.

Q. Avez-vous pris connaissance de la constitution de l'association? R. Oui, je l'ai lue.

Q. En avez-vous une copie? R. Non; je ne suis pas membre de cette association.

Q. Avez-vous contribué au fonds de l'association? R. Notre maison y a contribué.

Q. Les membres de la société? R. Mon père était un des membres de cette association.

Par M. Guillet :

Q. Quand les droits sur le malt et l'orge ont-ils été changés aux Etats-Unis? R. Il y a quatre ans environ qu'ils l'ont été, au sujet du malt.

Q. Les fabricants s'en sont-ils plaint? R. Oui, il y a eu de l'agitation à ce sujet et cela a occasionné des dépenses d'argent.

Q. Vous occupiez-vous de la fabrication du malt aux Etats-Unis dans le temps? R. Presque toute notre fabrication se faisait alors de ce côté-ci de la frontière.

Q. Vous aviez du capital dans les fabriques de malt? R. Non.

Q. Vous étiez propriétaires? R. Pas aux Etats-Unis dans le moment.

Par M. Bain :

Q. Quel a été l'effet du changement des droits sur le commerce du malt en Canada? R. Un effet ruineux. Nous faisons encore quelques affaires ici, mais bien peu.

Q. Le but de ce changement a donc été de s'emparer de la fabrication du malt au bénéfice des Etats-Unis? R. Oui, entièrement.

Q. Au sujet de la modification du tarif dont il a été question ici au sujet du malt et de l'orge, êtes-vous d'opinion que, si cette modification était opérée par le parlement, la chose serait avantageuse aux fabricants de malt? R. Elle serait très avantageuse aux cultivateurs comme aux fabricants. Notre orge, particulièrement celle qui se cultive dans les environs de Lindsay, paraît être d'une qualité supérieure pour la fabrication de la bière dite "Lager," et elle serait en grande demande.

Q. Cette orge produit une bière meilleure? R. Oui, de meilleure couleur et plus claire.

Q. Vous êtes d'opinion que ce serait un avantage pour les producteurs et les fabricants? R. Oui, pour les fabricants surtout.

Q. Le commerce du malt est florissant au Canada, je serais fâché de le voir décroître.

Par le Président :

Q. Les Américains viennent-ils ici acheter l'orge? R. Pas ordinairement: nous allons la leur vendre chez eux.

Q. Votre orge n° 1 y est-elle en grande demande? R. Oui, elle est très recherchée.

Par M. Guillet :

Q. La production y est donc insuffisante? R. Oui.

Q. Ils sont dans l'obligation d'importer? R. Oui.

Par le Président :

Q. Pensez-vous qu'ils paieraient 75 centins s'ils ne pouvaient pas l'avoir à moins? R. Oui. Nos prix sont gouvernés par l'abondance de la récolte ici, et tant que la différence entre nos prix et les leurs sera raisonnable, ils s'approvisionneront ici.

Q. L'orge n° 1 est toujours en grande demande? R. Oui.

Q. Il me paraît que l'orge ne suffit pas à la fabrication de la bière aux États-Unis, puis qu'on emploie souvent le blé-dinde et le riz? R. C'est pour produire l'article à meilleur marché.

Q. Cette bière n'est pas aussi bonne que la bière d'orge? R. Non.

Q. La consommation augmente-t-elle ou non? R. Elle augmente aux États-Unis.

Q. Avez-vous fait l'essai de l'orge américaine? R. L'orge de l'État de New-York a très bien réussi.

Q. Quant à l'apparence et aux autres qualités chimiques? R. Oui, et notre sol argileux d'Ontario lui convient parfaitement.

Q. Que pensez-vous à ce sujet des provinces du Nord-Ouest? R. Nous avons employé cette année une assez grande quantité d'orge venant de ces endroits et tous nos brasseurs en ont été satisfaits. Cependant elle manque un peu de ce brillant dont je parlais tout à l'heure.

Q. Elle n'est pas parfaitement claire? R. Non, nos fabricants disent qu'elle est "nauseuse."

Q. Mais elle ne manque pas de force? R. Non.

Q. Par une culture plus perfectionnée on viendra peut-être à l'améliorer? R. L'expérience faite dans l'ouest ne permet pas de l'espérer.

Q. Et vous êtes d'opinion que l'orge d'Ontario gardera toujours sa supériorité et qu'elle sera toujours recherchée? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Je crois que la bière canadienne se conserve mieux que la bière américaine? R. Cela peut être admis.

Q. Elle s'améliore en vieillissant? R. Oui.

Q. En sorte que les Américains chercheront toujours à se procurer notre orge pour faire leur première qualité de bière? R. Oui, ils viennent l'acheter.

Q. Quant aux bières douces, on est moins particulier pour l'orge? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle apparence ont les bières produites avec le riz et le blé d'inde? R. Elle est d'une limpidité que les Américains n'ont jamais pu atteindre avec la bière extraite de leur orge, et c'est ce qui a donné à ces bières leur grande popularité.

Q. Ils font du mélange pour parer à cet inconvénient? R. Oui.

Q. Ce genre de fabrication rencontre-t-il d'autres causes nuisibles? R. Pas que je sache.

Q. C'est une question de chimie? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vous dites qu'il n'y a pas d'arrangement entre les acheteurs américains et les canadiens au sujet de la réglementation des prix? R. Oui.

Q. Deux ou trois marchands n'ont-ils jamais fait de semblables arrangements à votre connaissance? R. Non.

Q. De façon à contrôler d'une manière notable le marché canadien? R. La chose serait absolument impossible.

Par M. McKay (Hamilton) :

Q. Y a-t-il quelque entente au sujet des prix d'importation pour les Américains avant le commencement de la vente de l'orge? R. Non; cela peut être simplement une question de probabilité.

Q. Discute-t-on la chose? R. Pas autrement que les autres questions commerciales.

Par le Président :

Q. Vous vous réunissez donc? R. Cela arrive quelques fois, mais ce ne sont pas des assemblées convoquées pour considérer une question en particulier.

Q. Mais il est de fait que vous avez des discussions sur le sujet avant l'ouverture des ventes de l'orge? R. Chacun peut avoir sa propre opinion et l'exprimer.

Q. C'est ce qui se fait? R. Je ne refuserais pas de faire connaître la mienne en n'importe quelle occasion.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Chaque fois que vous rencontrez un collègue, vous parlez des prix ? R. Oui.

Q. Mais vous ne vous réunissez pas pour les discuter ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Vous discutez au sujet du produit de la récolte ? R. Oui.

Q. Les vendeurs vont-ils à Oswego et à New York pour obtenir des informations de ce genre ? R. Oui.

Q. Et cela sort de base à l'établissement des prix ? R. Oui, la production et la demande sont les guides suivis.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les rapports du bureau d'industrie vous sont-ils utiles en quelques circonstances ? R. Non.

Par le Président :

Q. Ils manquent d'exactitude ? R. Ils donnent une plus grande quantité d'orge que n'en montrent réellement les exportations ou le surplus de la consommation. Nous ne pouvons nous y fier.

Q. Combien de minots d'orge votre maison a-t-elle vendus l'année dernière ?

R. Je ne puis le dire d'une manière précise, mais c'est environ 2,000,000 de minots.

Q. En avez-vous vendu en Canada ? R. Oui.

Q. Combien ? R. Environ 200,000 minots.—Aux expéditeurs.

Q. Mais aux brasseurs ? R. Environ—

Q. Qu'entendez-vous par expéditeurs ? R. Une classe d'exportateurs.

Q. Alors un tiers du produit est expédié aux fabriques de malt aux Etats-Unis ?

R. Oui.

Q. De quelle partie des Etats-Unis vient la balance ? R. De toute la contrée depuis le Missouri en allant vers l'est.

Q. Vous en exportez à New-York et à Boston ? R. Oui, ainsi qu'à Philadelphie.

Q. Et où va le reste ? R. A Chicago, Milwaukee, et à St-Louis sont les principaux acheteurs. Nous en exportons plus à St-Louis que partout ailleurs.

Q. Au sujet du malt, quelle quantité expédiez-vous à l'ouest de Détroit ? R. Cela varie suivant la récolte. Cette année, nos ventes à St-Louis seront peu considérables ; elles ne dépasseront pas 100,000 minots ; l'année dernière et la précédente, elles avaient atteint le chiffre de 250,000 minots.

Q. Et Chicago ? R. C'est un excellent marché.

Q. Vendez-vous autant à ce dernier endroit qu'à St-Louis ? R. Non.

Q. Que vaut le marché de Milwaukee ? R. Il était très actif les années précédentes, mais il a été très faible l'année dernière.

Q. Voulez-vous nous dire un mot de vos collègues dans ce commerce ? R. Il y a trois ans, une quantité considérable d'orge canadienne a été expédiée à Milwaukee. Nous en avons expédié nous-mêmes ; mais ce marché paraît situé de façon à favoriser les achats de première qualité d'orge, plutôt dans les Etats du Nord-Ouest qu'en aucun autre endroit. Le Wisconsin produit une très belle qualité d'orge, mais il fournit aussi du blé-d'inde et du riz depuis qu'on les emploie à la fabrication de la bière.

Q. On mêle le riz et le blé-d'inde ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Ne cultive-t-on pas maintenant l'orge sur une assez grande échelle dans le Michigan ? R. Oui.

Q. L'orge canadienne est-elle exportée en cet endroit ? R. Oui.

Q. Les producteurs américains ne se sont-ils pas plaints de ce que l'impôt sur l'orge canadienne avait été diminué de 15 à 10 centins ? R. Oui, ils ont adressé au Congrès des pétitions contre toute réduction de droit sur l'orge canadienne.

Q. Mais les brasseurs demandaient la réduction ? R. Ils ont fait quelques démarches, mais c'est une classe très indifférente quant à cette question.

Q. J'ai vu dans l'enquête faite par la commission du tarif en 1882, que les brasseurs s'étaient opposés à l'élévation des droits sur le malt et en avaient même demandé la suppression ? R. Oui.

Q. Connaissez-vous les prix de l'orge sur la rive nord du Saint-Laurent, à Gananoque et Brockville, ainsi que ceux des États-Unis? R. Non. Nous n'avons jamais fait de commerce sur une grande échelle dans cette partie du pays. Le grand obstacle qu'on y trouve, c'est que les cultivateurs ne prêtent aucune attention à la préparation qu'il convient de donner à l'orge pour la mettre en valeur sur le marché; elle est très souvent mélangée avec du blé d'Inde ou d'autres grains.

Q. On me dit que le prix de l'orge est le même sur les deux rives du Saint-Laurent, vu que la qualité ne diffère pas sensiblement? R. Je ne crois pas que ce soit le cas.

Q. C'est pourtant ce que prétendent les commerçants de ces endroits. Achetez-vous aux États-Unis? R. Non.

Par le Président :

Q. Où se trouve la meilleure qualité d'orge en Canada? R. Précisément dans les environs de Toronto.

Q. Est-elle supérieure à celle de la Baie de Quinté? R. Oui.

Q. Elle figure en première ligne par sa couleur? R. Oui, aussi bien que l'orge qui se cultive dans la région la plus rapprochée du côté du nord.

Par M. Guillet :

Q. Quelle différence y a-t-il entre l'orge dont vous parlez et celle qui se cultive plus à l'ouest? R. Je crois que l'orge des environs de Toronto jusqu'à Whitby, est la meilleure de toute la province d'Ontario. On en trouve aussi d'excellente dans le district de Newcastle et aux environs de Cobourg. L'orge livrée dans le voisinage de Toronto est la plus nette.

Q. Achetez-vous dans les environs de Brockville? R. Non, nous ne dépassons pas Napanee; nous le faisons autre fois, mais plus maintenant.

GEORGE TAYLOR, M.P., Gananoque, Ont, marchand de grain, est assermenté.

Par le Président :

Q. Faites-vous un grand commerce d'orge? R. Oui, de toute sorte de grain. Nous exportons environ 100,000 minots d'orge par saison.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Où achetez-vous? R. Partout où je trouve à bonne condition.

Par le Président :

Q. J'ai une lettre d'une personne qui m'informe que les commerçants canadiens rencontrent les marchands d'orge américains, après la récolte, alors que la quantité et la qualité peuvent être constatées, et qu'ils s'entendent pour fixer les prix d'achat de l'orge canadienne. Ce fait est-il à votre connaissance? R. Je ne crois pas qu'il y ait de coalition de ce genre en Canada, mais les fabricants de malt des États-Unis sont constitués en association. Ils envoient des délégués en Canada avant que la récolte ne soit à maturité; ces derniers se mettent en communication avec les acheteurs et s'informent de la production probable dans chaque endroit et emportent des échantillons. De retour chez eux, les fabricants de malt les rencontrent et ils s'entendent sur la nature des prix à offrir et dont ils ont une idée assez juste.

Q. Les informations qu'ils recueillent ainsi sont donc très précises? R. Oui, et très générales. Avant l'existence du Bureau des statistiques d'Ontario, la chose se faisait avec plus de soin, mais maintenant je crois qu'on s'en rapporte aux chiffres donnés par ce Bureau sur la qualité et la quantité probables de la récolte.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous eu dernièrement la visite de ces délégués américains? R. Non, bien que j'en aie rencontrés encore l'année dernière, au mois d'août, dans nos environs.

Par M. Fisher :

Q. Cherchent-ils à faire des conventions quant aux prix qu'il s'agit de payer pour l'orge canadienne? R. Je ne sais pas qu'il se passe de convention de ce genre, si ce n'est entre les fabricants de malt et les brasseurs américains.

Q. Avez-vous lu les témoignages? Les prix auxquels vous avez vendu, étaient-ils les mêmes que ceux des autres marchands? R. La première chose qui a été faite à ce sujet, c'est qu'on nous a envoyé des échantillons avec demande de suivre chaque

jour les cotes du marché. L'orge n° 1 valait alors 75 centins à Oswego. Nous pouvions acheter à 60 centins, plus 10 centins pour l'impôt et trois centins pour le transport ce qui laissait deux centins pour les profits ; d'un autre côté, pendant que la cargaison devait se rendre à destination, le prix pouvait hausser ou baisser de deux centins.

Par M. Guillet :

Q. Êtes-vous en relations d'affaires avec quelques grands marchands des Etats-Unis ? R. Ils nous envoient leurs circulaires, et nos agents à commission les visitent.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous achetez sous votre propre responsabilité ? R. Oui, il n'y a pas de coalition entre les acheteurs canadiens.

Par le Président :

Q. Demeurez-vous sur la frontière canadienne ? R. Oui.

Q. Veuillez donc nous renseigner sur les prix ? R. Nous avons toujours payé un prix uniforme soit aux cultivateurs canadiens, soit aux cultivateurs américains. Depuis 25 ans que j'achète, je n'ai jamais constaté de différence. Il m'est arrivé de payer deux ou trois centins de plus par minot mais c'est à cause de la concurrence que me faisait l'acheteur de la brasserie de Prescott.

Q. Êtes-vous le seul grand acheteur de Gananoque ? R. Oui, mais il y en a un à huit milles de chez moi, puis à Kingston également, à 18 milles de l'autre côté. En somme il y a deux ou trois grands acheteurs.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. De quelle étendue de territoire tirez-vous votre approvisionnement ? R. J'achète sur un espace de 14 milles de large sur 30 milles de profondeur.

Q. Y a-t-il quelque différence entre l'orge canadienne et l'orge américaine ? R. Je n'en vois pas. Avant l'imposition des droits d'entrée sur l'orge importée au Canada, nous faisons concurrence aux acheteurs de Clayton et j'achetais autant d'orge américaine qu'eux-mêmes. Je visitais les récoltes des producteurs américains pour constater si la qualité du grain valait la nôtre. J'ai aussi envoyé un homme de confiance qui m'a fait venir par bateaux des cargaisons d'orge que je payais en or ou en argent pour bénéficier de l'escompte qu'on accordait alors. J'ai eu dans mes entrepôts jusqu'à 20,000, 30,000 et 40,000 minots d'orge achetés sans payer de droits. Le lendemain je les expédiais aux Etats-Unis, je payais 15 centins de droits d'importation par minot et malgré cela, nous vendions encore 15 centins de plus que ne valait l'orge américaine sur son propre marché.

Par le Président :

Q. Les Américains payaient donc l'orge canadienne plus cher que leur propre produit ? R. Dans le temps, les cotes de l'orge n° 1 étaient à Oswego, de 75 centins pour le produit canadien et de 60 centins seulement pour le produit américain.

Q. C'était une différence considérable ? R. Oui, mais l'année dernière, elle n'était que de 10 centins à raison du nouvel impôt.

Par M. Fisher :

Q. Les prix étaient de 60 centins d'un côté et de 70 de l'autre ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Connaissez-vous la valeur de l'orge des autres parties des Etats-Unis ? R. Non, je ne connais que celle de l'Etat de New-York.

Q. Celle qui se cultive dans toute l'étendue de l'Etat ? R. Non, sur une profondeur de 15 à 20 milles seulement à l'intérieur.

Q. Cette orge vaut-elle l'orge canadienne ? R. Oui.

Q. Alors pourquoi cette différence de 10 centins ? R. Il y a trois cotes : l'une pour l'Etat de New-York, l'autre pour les produits de l'ouest et une troisième pour l'orge canadienne.

Q. Où est la ligne de démarcation qui sépare la région de l'ouest ? R. A Buffalo, je crois.

Q. Quelle est la différence des prix de ces trois divisions ? R. L'orge de l'ouest est cotée moins haut que l'autre.

Q. Dans quelle proportion ? R. La chose varie de 5 à 10 centins pour l'orge de l'ouest.

Q. Et l'orge canadienne ? R. Elle tient maintenant le premier rang à cause des droits ; elle vaut 15 centins de plus. Presque toute l'orge canadienne est achetée par les brasseurs américains pour la fabrication de la bière "*Lager*"; celle de l'ouest est utilisée pour les bières fortes et les *Ales*.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Où est la ligne de démarcation pour la production de l'orge dans la partie est ? R. Elle longe les Etats dits "Etats de l'Est." Je crois que ce sont les brasseurs qui contrôlent les prix et qui fixent celui de l'orge de l'ouest. Ils disent : "Nous avons besoin de l'orge canadienne, mais il n'est pas à propos qu'on sache que nous la payons plus cher que celle du pays."

Q. L'orge américaine est-elle bien nette ? R. Elle l'est plus que celle qui vient de la partie à l'est de Cobourg et de Port-Hope ; celle qui est produite à l'ouest est préférable sous ce rapport. Quant à celle qui se vend à Toronto elle est irréprochable.

Q. Faites-vous une classification ? R. Oui, parce que nos cultivateurs ne nettoient pas assez leur grain. Dans l'ouest, la chose est différente parce que sur le marché de Toronto, par exemple, il y a des inspecteurs qui font la classification pour les acheteurs.

Q. A moins que l'article ne soit visiblement de mauvaise qualité, vous ne faites pas subir de perte aux cultivateurs relativement au prix courant ? R. Non, pourvu que l'orge ait la couleur requise.

Par le Président :

Q. Vous faites une distinction entre le numéro un et le numéro trois ? R. Oui, c'est la couleur qui sert de base à cette distinction.

Q. Le produit que les cultivateurs vendent sur le marché de Toronto est-il soumis à l'inspection ? R. Oui, tous les lots sont inspectés et chaque cultivateur vend d'après le bordereau de classification qu'il a en mains.

Q. Je croyais que la chose ne se faisait que pour le grain qui est à bord les convois de chemin de fer ? R. Non, les cultivateurs sont soumis à la même règle.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Votre classification est établie d'après la couleur ? R. Oui et d'après le poids.

Q. Si l'orge est d'un poids moindre, vous la payez meilleur marché ? R. Oui, si elle pèse moins de 45 livres, car c'est le poids légal à Oswégo. On se sert, en cet endroit de la mesure Winchester, tandis qu'ici nous avons la mesure Impériale. Quand notre orge canadienne ne pèse que 46 livres, elle est classée dans le numéro 3 quelle que soit sa couleur.

Q. Le criblage produit-il une grande diminution ? R. 25 à 30 rainots de résidus par 10,000.

Q. C'est ce qui engage les cultivateurs à débarrasser l'orge des graines étrangères et à mettre plus de soin à la culture, parce qu'autrement le produit serait mis hors de cours à cause du poids ? R. Exactement.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous jamais acheté à Cobourg ? R. Non.

Q. Dans son témoignage, M. Mathews a dit que dans le comté de Northumberland, l'orge était de valeur à peu près égale à celle de Toronto ? R. Je ne sais pas où se trouve exactement la ligne de division, mais c'est quelque part à l'ouest de Kingston.

Q. Vous êtes d'opinion que la netteté de l'orge entre comme facteur dans la classification ? R. Oui, et il serait à désirer qu'il y eut partout des inspecteurs.

Q. Il y a des cultivateurs qui s'imaginent que quelques livres de poussière dans leur orge leur vaut de l'argent ? R. Oui ; ils vont quelquefois jusqu'à en mettre eux-mêmes au milieu des sacs.

Q. Le même système d'achat est suivi dans toute la région de l'est ? R. Oui, je crois. Quand j'ai traité le sujet en parlement, j'ai donné les cotes du 8 novembre 1881, quand le droit était de 15 centins aux Etats-Unis, et si vous consultez le rapport que voici, vous constaterez que le prix de l'orge canadienne n° 1, était de \$1.15, tandis que celui de la même classe aux Etats-Unis, était de \$1.00 seulement. Plus

tard, quand le droit fut abaissé de 15 à 10 centins, la cote officielle descendit à 75 centins pour l'orge canadienne n° 1, et à 65 centins pour l'orge américaine de même classe, juste la différence créée par la modification du tarif. Je parle des cotes de New-York.

Q. Des cotes de la cité de New-York? R. Oui, et si vous consultez les documents concernant la réduction du tarif, vous verrez qu'il y avait justement une différence de 10 centins entre toutes les classes d'orge canadienne et américaine.

Q. L'orge de l'ouest entre-t-elle en concurrence avec l'orge canadienne? R. Oui; j'en ai vu des échantillons à Oswégo l'année dernière. Elle paraît à peu près d'aussi bonne qualité, moins la couleur qui est plus sombre; elle doit valoir la nôtre pour la fabrication de bières fortes. Quoi qu'il en soit, j'ai rencontré à Oswégo un marchand qui avait acheté à Clayton de l'orge d'une aussi belle qualité que la mienne, à tel point qu'il était impossible d'en faire la distinction; et malgré cela j'ai obtenu 15 centins de plus que lui par minot.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Il peut se faire que si vous compariez la production totale des Etats-Unis à celle du Canada la chose serait différente? R. Je ne le crois pas.

Q. A qui attribuez vous la réduction du prix? R. Aux fabricants de malt et aux brasseurs. Ils contrôlent les prix en ce sens qu'ils disent: "Nous payons tant pour l'orge et notre prix doit être accepté, parce que les producteurs n'ont pas d'autre marché, en dehors du nôtre que le marché anglais. Nous donnons le prix d'exportation, mais pour empêcher l'orge canadienne d'aller en Angleterre, nous lui accordons une prime sur l'orge américaine, vu du reste qu'elle est de meilleure qualité parce qu'elle est produite dans un pays situé plus au nord." Je crois réellement que cette dernière raison n'est alléguée que pour empêcher les producteurs américains de se plaindre.

Par le Président:

Q. Mais s'ils pouvaient se procurer chez eux une quantité suffisante d'orge d'une couleur aussi brillante que la nôtre? R. Ils ne nous accorderaient pas le droit qu'ils paient aujourd'hui.

Par M. Fisher:

Q. Mais si leur orge est aussi bonne que la nôtre, pourquoi ne l'achètent-ils pas avant d'importer? R. C'est ce qu'ils font, mais ils sont obligés d'acheter la nôtre tout de même.

Par le Président:

Q. La coalition qui existe chez eux empêche la hausse des prix? R. Certainement.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Le droit imposé sur le malt est à tant par minot? R. Oui.

Q. Il ne se calcule pas au poids? R. Je ne crois pas.

Q. Oui; et quand l'orge a baissé, les fabricants de malt en ont eu le bénéfice?

R. Je crois pourtant que c'est à tant le minot. Le droit sur le malt a été élevé également.

Q. Dans le temps, les brasseurs demandaient l'exemption complète sur le malt? R. J'ai payé l'orge jusqu'à \$1.75.

Q. C'était dans le temps où nos fabricants de malt faisaient de belles affaires? R. Oui.

Q. Quand l'orge a descendu à 60 centins et que le droit sur le malt eut été fixé à tant pour cent sur l'estimation de \$1.10 comme étant le prix de l'orge, les fabricants de malt avaient décidément l'avantage? R. Je ne crois pas qu'on puisse faire de meilleur placement qu'en achetant la récolte canadienne et en la tenant en réserve, parce que les Américains en ont absolument besoin.

Par M. Guillet:

Q. Ne complètent-ils pas leur approvisionnement avec le riz et le blé d'inde? R. Oui.

Par M. Fisher:

Q. Dans quelle proportion l'orge canadienne se vend-elle à Oswégo, comparée à l'orge des Etats de l'est? R. La plus grande partie de notre orge ne va pas à

Oswégo, mais directement à New-York. Si nous ne pouvons opérer la livraison en trois jours, ou en dix jours à Oswégo, on nous fait payer 1½ centin pour dix jours aux élévateurs, et 1 centin pour 5 autres jours, tandis que 3 centins nous rendent jusqu'au printemps; généralement quand nous ne pouvons pas libérer nos envois dans la première période, nous expédions directement à New-York ou à Albany par les barges de canal.

Q. Oswégo n'est pas un centre de concurrence, c'est simplement un endroit où vous rencontrez les acheteurs? R. Exactement.

Q. Pouvez-vous donner la quantité d'orge qui est expédiée dans les Etats de l'est? R. J'ai un rapport contenant la somme totale des produits de ces divers Etats et des expéditions du produit canadien, mais la plus grande partie de ce dernier va à Albany.

Par M. Fisher :

Q. Tous les fabricants de malt américains font-ils partie de la coalition? R. Je le crois; c'est dans leur intérêt.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Pouvez-vous nous dire quelle est la proportion des autres produits employés à la fabrication du malt aux Etats-Unis? R. L'avoine y entre pour beaucoup.

Q. Il me paraît que la consommation de ces autres produits va en augmentant? R. Oui, d'année en année, mais il leur est impossible de fabriquer la Lager sans la qualité d'orge que nous produisons au Canada.

Q. Avez-vous jamais exporté en Angleterre? R. Nous avons vendu à Montreal pour cette exportation. Il y a 10 ou 15 ans, nos cultivateurs ne produisaient guère que cette espèce d'orge dont l'épi n'est maillé qu'à deux rangs; on la préférait en Angleterre pour les bières fortes et l'alimentation du bétail. Elle se vend encore aujourd'hui à Montréal pour l'exportation.

Q. Avez-vous vendu de l'orge blanche ou de la brune? R. La plus grande partie était de la brune, mais nous avons cessé depuis d'en acheter pour mieux répondre aux demandes du marché américain.

Q. Les ventes étaient-elles satisfaisantes à cette époque? R. Oui; nous obtenions généralement un meilleur prix qu'aux Etats-Unis.

Q. Vous n'avez pas exporté directement? R. Non.

Q. Ce commerce a été abandonné? R. Nous avons encore eu des demandes l'année dernière, mais je ne puis dire si elles venaient de la part des brasseurs de Montréal ou des exportateurs.

Q. Vous faites de meilleures affaires aux Etats-Unis? R. Je n'aime pas à expédier à Montréal; le service par bateaux ne nous laisse aucun délai; il nous faudrait livrer plus rapidement que le grain ne peut entrer dans nos entrepôts.

Q. L'année commerciale pour votre genre d'affaires finit en octobre, je suppose? R. Oui, généralement; quelquefois nous dépassons cette date quand le transport et les assurances sont à bas prix.

Q. Tel n'a pas été le cas cet hiver, à ce qu'il paraît, car je vois que les prix ont haussé? R. Oui; mais ils sont à la baisse dans le moment; ça été, je crois, un coup de bourse qui n'a pas réussi.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 8 mai 1888.

Le Comité des Coalitions Commerciales s'est réuni ce matin; M. Wallace au fauteuil.

PATRICK KELLEY, de Blythe, Ontario, est assermenté.

Par le Président :

Q. Se fait-il un grand commerce d'œufs dans vos endroits? R. Oui, c'est un commerce auquel nous nous intéressons beaucoup comme cultivateurs.

Q. Voulez-vous nous dire ce que vous connaissez d'une certaine association relative à ce commerce? R. Il y a 8 ou 10 mois il a été question d'une soit-disant coalition concernant le commerce des œufs dans cette partie ouest de la province.

Q. Il existe une coalition? R. C'est ce que nous croyons.

Q. Qu'est-ce qui vous porte à le croire ? R. Les journaux ont parlé de la chose, et de fait, je crois qu'une pareille organisation existe et que M. Wilson en a été l'organisateur ; qu'il en est encore le président. Je ne lui en ai pas parlé à lui-même, mais j'ai de bonnes raisons de le croire. Si j'avais pensé être appelé ici, je me serais procuré des informations plus précises sur la question.

Q. Quel est le but de cette organisation et ses moyens d'action, d'après ce que vous en connaissez ? R. C'est de tenir les prix aussi bas que les membres le jugent à propos pour y faire leur profit.

Q. Comment s'y prennent-ils ? R. Un des amis de M. Wilson, je ne me rappelle plus si c'est à Orangeville ou à Mount-Forest, m'a dit qu'il achetait pour lui, et que M. Wilson contrôlait les prix sur une grande partie de notre district. M. Wilson a un autre agent à son service.

Q. Comment l'association peut-elle contrôler les prix ? R. Par exemple, l'association tient à Toronto un agent qui garde un certain approvisionnement d'œufs ; si l'article tend à devenir rare, il encombre tout à coup le marché et empêche la hausse. On m'a dit que la chose se faisait aussi ailleurs, mais comme je ne suis pas venu ici pour rendre témoignage, je ne puis préciser de mémoire.

Q. En sorte que lorsque les œufs deviennent plus rares, il en met en vente une quantité suffisante pour produire une baisse ? R. Oui, il opère de façon à tenir les prix à un certain chiffre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel est le but de cela ? R. Disons par exemple que le prix hausse à Toronto quand les agents sont à parcourir les campagnes pour leurs achats. Cette variation a un effet immédiat sur les prix demandés par les cultivateurs ; ces derniers trouvent que l'agent de M. Wilson, par exemple, paie trop bon marché chez eux, quand il peut vendre à un prix si élevé à Toronto.

Q. De quelle façon réalise-t-il ses profits ? R. Il exporte ses œufs à New-York, depuis nombre d'années.

Q. Son but principal est donc de tenir les œufs à bas prix pour se conserver une bonne marge vis-à-vis du marché étranger ? R. C'est ce que je crois. Il fait un commerce considérable et enlève à lui seul, à peu près tous les œufs de cette partie du pays ; ses exportations représentent un chiffre énorme.

Q. Je voudrais savoir pourquoi il cherche à tenir les prix en baisse ? R. C'est pour la raison que je viens de donner.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 9 mai 1888.

Le Comité des Coalitions Commerciales s'est réuni ce matin ; M. Wallace au fauteuil.

R. C. CARTER, de Kingston, Ont, est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation ? R. Je suis gérant de plusieurs Compagnies de chemins de fer et de bateaux à vapeur ; je m'occupe aussi d'envois de marchandises et d'autres affaires.

Q. Vous avez sans doute eu quelqu'affaire relativement à l'approvisionnement de charbon de la cité d'Ottawa ? R. Très peu.

Q. Pas autant que vous l'auriez désiré ? R. Nous en avons transporté quelque peu l'année dernière.

Q. Vous avez eu connaissance des informations qui nous ont été données par les marchands de charbon d'Ottawa, n'est-ce pas ? J'ai cru comprendre que vous désiriez réfuter certaines prétentions de ces messieurs ? R. Lesquelles ?

Q. Celles de M. Butterworth ? R. Je dirai brièvement que l'année dernière, nous comptions vendre du charbon à Ottawa, mais nous avons été quelque peu en retard pour compléter nos arrangements. Mon désir était d'importer par voie du "Canada Atlantique" parce que nous faisons déjà certaines affaires avec la compagnie. Les membres de l'association d'Ottawa concernant le commerce de charbon, m'ont fait savoir qu'il désiraient me rencontrer, et ils m'ont dit qu'ils prendraient une

certaine quantité de mon charbon, dans le cas où je me contenterais, pour le présent, de ne faire que la vente en gros.

Q. Vos arrangements antérieurs avaient trait à la vente en détail et vous vous proposiez de faire du commerce directement avec les consommateurs d'Ottawa ? R. Je leur expliquai que nous étions en retard, et que pour une raison ou pour une autre, nous n'aurions peut-être pas le temps de faire les arrangements que nous nous propositions. On m'offrit alors d'acheter, pour le moment, une certaine quantité de mon charbon. Il fut convenu que la quantité serait de 7,000 tonnes et que le transport se ferait par le "Canada Atlantique." Il fut aussi entendu, ou du moins on discuta la chose, que le charbon serait acheté de la "Delaware et Hudson Coal Co". Je m'efforçai en conséquence de faire des arrangements avec cette compagnie avec laquelle nous avions déjà des relations, mais il m'a été impossible de réussir. On m'a dit que le trajet était long et que, dans le moment, on n'avait pas la quantité de charbon disponible pour répondre à ma commande. J'informai de la chose M. Butterworth qui représentait la "Compagnie de Voiturage" d'Ottawa, et je lui dis que si on tenait absolument au charbon de la "Delaware and Hudson Co" il était probable que je ne pourrais pas exécuter mon contrat ; qu'il serait préférable de me permettre d'acheter ailleurs. Il me télégraphia que cela détruirait complètement le projet qu'il avait en vue. J'ai compris par là qu'il tenait à ce que le charbon fût fourni par la "Delaware and Hudson Co".

Q. Et non par voie du "Canada Atlantique ?" R. J'ai compris qu'il craignait de mécontenter cette compagnie. Je me suis alors adressé de nouveau à la "Delaware & Hudson Co." pour obtenir le charbon, mais je n'ai pu réussir. Toutes ces démarches nous firent perdre un temps considérable et la saison d'automne nous arrivait avant que nous n'ayions encore pu rien faire. Je cherchai à rencontrer M. Butterworth, mais il était, disons, à la pêche ou ailleurs. J'informai M. Ray, un autre membre de l'association, que je pourrais me procurer le charbon par Rouse's Point, d'une autre compagnie que la Delaware et Hudson, et à un certain prix très satisfaisant. On convoqua une assemblée de l'association, et l'on me fit savoir que la chose était acceptée. Je compris que mon engagement avait la portée indiquée par les règlements de l'association américaine qui pourvoient à ce qu'en cas de grève aux mines ou de manque de charbon, personne n'est tenu à fournir une quantité déterminée. Ainsi, si vous faites une commande de 10,000 tonnes de charbon à une mine quelconque, et qu'il survienne une grève ou une inondation de la mine qui retarde l'exploitation, ou encore si les wagons font défaut, on n'est pas tenu de remplir cette commande si ce n'est avec les délais rendus nécessaires.

Q. Qui juge les contestations en pareils cas ? R. Ce sont les exportateurs eux-mêmes. Donc M. Ray me mit au courant des prix, et je me mis de nouveau en frais de me procurer du charbon.

Q. Quels étaient les prix ? R. Pour le premier lot, ils étaient de \$5.35 pour le charbon à grille et fournaise, et de \$5.60 pour le charbon à poêle et le charbon fin, à la grosse tonne.

Q. A quelle date était-ce ? R. La livraison devait être faite en septembre, je crois.

Q. A-t-elle eu lieu à cette date ? R. Un peu plus tard, mais les prix étaient les mêmes. Je donnai des explications à ce sujet. La livraison avait été convenue pour le mois de septembre, mais le charbon n'est arrivé qu'un peu plus tard.

Q. \$6.60 la grosse tonne revient à \$5.00 pour la petite tonne ? R. J'allais vous dire que le premier lot a été fourni à \$5.35 et \$5.60. Quant à la balance du contrat, je l'ai remplie à \$5.50 et à \$5.70, c'est-à-dire à une hausse de 15 centins sur les prix précédents.

Q. Vers quelle date cela se passait-il ? R. Sur toute la quantité fournie, 1,300 à 1,500 tonnes ont été livrées aux prix indiqués en premier lieu, et le reste l'a été à \$5.50 et \$5.75. Je voulais vous expliquer que les retards de la Compagnie de Voiturage à prendre une détermination provenaient du fait que dans le temps, les bateaux étaient très rares ; quand ils devinrent plus faciles à obtenir, c'est le charbon qui fit défaut. Je m'occupai à remplir mon contrat, et je me trouvai dans une position telle

que l'association aurait dû me dégager de mon obligation. Au lieu de cela, on exigea jusqu'à la dernière livre de charbon, et il fallut livrer le tout en gare ici, transport payé. Vous pouvez juger par là des difficultés que nous avons eu à surmonter. Nous n'avons fait aucun profit, et le moins que je puisse dire, c'est qu'on n'a pas été généreux à notre égard, mais en tous cas, nous avons réussi à remplir exactement notre contrat.

Q. On vous a forcé à fournir jusqu'à la dernière parcelle ? R. Absolument.

Par le Président :

Q. Est-il à votre connaissance que quelqu'un soit intervenu pour vous empêcher de vous procurer votre charbon aux États-Unis ? R. Nous avons été informés à une assemblée de la Compagnie de Voiturage, que M. Butterworth avait acheté 1,000 tonnes de charbon de la "Delaware et Hudson Co.", postérieurement à notre convention. Il avait été entendu qu'on ne chercherait pas à nous créer d'obstacle, c'est-à-dire qu'on nous laisserait les facilités de traiter avec la "Delaware et Hudson Co." Cette nouvelle nous a surpris et causé du désappointement, parce que si ces 1,000 tonnes de charbon étaient importées par Brockville, il n'y avait plus de raison de le faire transporter ici par le "Canada Atlantique." Cette conduite ne m'a pas paru loyale.

Q. M. Butterworth a fait venir cet approvisionnement par le C. P. R. ? R. Oui. Je ne sais pas la quantité qu'il a achetée, mais on a parlé de 1,000 tonnes.

Q. Est-ce que le chemin du Pacifique est plus court ? R. Oui, je le crois.

Q. De combien ? R. Je ne puis le dire exactement sans avoir recours à l'almanach des chemins de fer, mais il est, je crois, beaucoup plus court. Néanmoins il arrive quelques fois que les compagnies de chemins de fer transportent les marchandises sur une plus longue distance aux mêmes prix ; c'est une question d'affaires pour elles. Le "Canada Atlantique" offre un raccordement naturel avec le Delaware et Hudson, et c'est ce qui me faisait supposer que nous réussirions à importer par cette voie.

Q. Êtes-vous certain qu'il y a eu intervention de la part de quelqu'un pour vous nuire. Vous nous parlez de l'achat de M. Butterworth, mais chacun est bien libre d'acheter où il lui plaît ? R. Je n'ai mentionné la chose que parce qu'elle se rattache à notre convention, et que je l'ai regardée comme un manque de générosité.

Q. Était-ce après le premier échec que vous avez éprouvé dans l'exécution de votre contrat ? R. C'était auparavant, car toutes nos correspondances avaient pris beaucoup de temps. J'ai demandé dans le temps à M. Butterworth s'il ne serait pas préférable d'acheter ailleurs, et il m'a répondu que non. C'est après cela que j'ai appris qu'il avait lui-même fait cet achat de 1,000 tonnes qui paraissait être en désaccord avec notre convention.

Q. Les marchands de charbon d'Ottawa ont-ils fait quelques démarches pour vous empêcher de créer une maison en cette ville ? R. Je n'en connais aucune. Je suis convaincu qu'ils n'aiment pas à voir de nouveaux collègues se joindre à eux dans leur commerce, mais je ne puis pas dire qu'ils ont fait quoi que ce soit contre nous.

Q. Vous n'avez pas de preuve à donner au comité à ce sujet ? R. Aucune.

Q. Avez-vous pris des arrangements pour venir vendre du charbon à Ottawa, cette année ? R. Nous nous sommes occupés de la chose, mais rien n'a encore été décidé. Les prix élevés de l'hiver dernier ont engagé nombre de marchands à se lancer dans cette branche de commerce.

Q. Vous a-t-on offert quelque avantage pour vous engager à créer un établissement ici ? R. Aucun.

Q. Ni directement, ni indirectement ? R. Non. Les prix étaient plus élevés ici qu'en aucune autre ville, je crois ; je parle de la différence entre les prix d'achat et les prix de vente. Les marchands concentrent d'ordinaire leurs efforts pour se créer une marge de profit net de 50 à 60 centins par tonne ; ici, à Ottawa, la marge a été beaucoup plus forte que cela l'année dernière.

Q. Avez-vous d'autres renseignements à donner au comité ? R. Non. Nous n'avons fait aucun profit sur notre contrat l'année dernière, quand nous aurions dû sauver quelque chose. Si nous eussions été prêts plus tôt, nous aurions pu être du nombre des marchands de la localité, mais dans ce cas, je ne crois pas que nous eussions demandé des prix aussi élevés que ceux qui avaient cours l'hiver dernier ici.

Par M. Guillet :

Q. Quelle quantité de charbon représente votre commerce ? R. Environ 60,000 tonnes.

Par le Président :

Q. Vous disposez de cette quantité ? R. C'est ce que nous avons vendu l'année dernière ; le chiffre de cette année est de 56,000 à 57,000 tonnes.

Q. Où placez-vous ces importations ? R. En différents endroits d'Ontario.

Q. Vendez-vous à Toronto ? R. Non. Toronto est un marché d'une nature spéciale et nous n'y faisons aucune affaire.

Q. Faites-vous la livraison de votre charbon dans les ports Canadiens par vos bateaux ? R. Cela dépend des circonstances.

Q. Vendez vous exclusivement dans les ports du lac Ontario ? R. Nous expédions une certaine quantité par la chemin de fer "Midland."

Q. De quelles compagnies achetez-vous ? R. Tantôt de l'une et tantôt de l'autre. Il n'y a aucune raison qui nous engage à acheter toujours de la même.

Par M. Guillet :

Q. Vous n'êtes pas propriétaire de mines ? R. Non.

Q. Avez-vous quelque fois rencontré des difficultés à vous procurer votre charbon ? R. Aucune.

Q. Excepté à Ottawa ? R. Oui ; mais comme je l'ai dit, cela a pu dépendre, ainsi qu'on me l'a affirmé de la difficulté d'obtenir des wagons, vu la longueur de la distance et le temps qu'il était nécessaire de retenir ces wagons avant de les remettre en disponibilité.

Par le Président :

Q. Cela a dépendu d'autre chose aussi, car vous avez eu beaucoup de difficulté à faire vos premiers arrangements, comme nous l'a dit M. Todd ? R. Je ne puis naturellement indiquer les causes réelles de tous nos embarras, mais il est de fait que nous avons rencontré des difficultés.

Q. Vous n'êtes pas en mesure de nous en indiquer les causes ? R. Non.

Q. En avez-vous une idée ? R. Je ne connais rien de positif, et c'est pour cette raison que je n'en dis pas davantage.

Q. Avez-vous cherché à découvrir ces causes de difficulté ? R. Je l'ai fait.

Q. Qu'est-il résulté de vos recherches ? R. J'en suis arrivé au résultat que je vous faisais connaître il y a un instant : rareté de charbon, impossibilité de se procurer des wagons et une foule d'autres choses du même genre. Il y a de ces difficultés dont il est impossible de connaître la source, surtout quand on est étranger dans une ville ; et j'étais étranger à Ottawa.

Le comité s'ajourne alors.

3ème PARTIE—FABRIQUES.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 9 mars 1888.

Conformément à l'ajournement de la séance du matin, le comité des Coalitions Commerciales s'assemble à 7 heures ce soir. M. Wallace, M.P., au fauteuil.

CHARLES STARK, est assermenté.

Par le Président :

Q. Où résidez vous ? R. A Toronto, je suis joaillier en gros et en détail et fabricant de boîtes de montres d'or et d'argent.

Q. Depuis combien de temps suivez-vous cette occupation ? R. Depuis 25 ans ; j'ai été dans le commerce des montres pendant 15 ans à Chicago et pendant 10 ans ici.

Q. Savez-vous s'il existe quelque coalition dans votre genre de commerce ? R. Il y en a une connue sous le nom d'Association Canadienne des *Jobbers* en rouages et boîtes de montres américaines (Exhibit 9a.)

Q. Voulez-vous nous exposer vos griefs ? R. Avant l'existence de cette organisation je pouvais acheter directement des manufacturiers, comme tous les autres commerçants, et vendre en gros aux *jobbers* des rouages et des boîtes de montres. On m'en ferma le marché immédiatement après sa formation, bien que des contrats faits avec les fabricants n'eussent pas été complètement exécutés.

Q. Achetez-vous directement de Waltham ? R. Oui, et aussi de la Compagnie de Montres d'Elgin. C'était les deux principales fabriques. Bien que j'eusse des contrats avec la Compagnie de Montres d'Elgin et qu'elle me dût alors environ 5,000 rouages, elle refusa de me vendre davantage.

Q. Que voulez-vous dire par là ? R. La compagnie me devait ce nombre de rouages pour achever de remplir son contrat avec moi. J'avais donné des ordres qui dataient de trois ans et demi. Il est de règle dans cette compagnie, que quand vous envoyez une commande vous l'informez du nombre de rouages qu'il vous faut. Vous dites, j'ai besoin de 200 ou 300 mouvements de montres, de qualité inférieure, par mois, et on vous entre aux livres pour le nombre que vous indiquez, à condition que vous preniez un certain nombre de mouvements de qualité supérieure. Suivant cette habitude, j'étais tenu de prendre tant de ces rouages de qualité supérieure pendant les premiers 6 mois, des Nos. 12, 18, 24, 30, 36, 48 et ainsi de suite, et je ne pouvais avoir ceux d'une qualité inférieure, que je désirais surtout et sur lesquels je faisais un fort profit, qu'après en avoir pris une certaine quantité des autres. J'étais à la veille d'avoir ces mouvements communs lors de la formation de cette coalition, et la compagnie d'Elgin annula ce contrat et refusa de me livrer ces mouvements.

Par M. Guillet :

Q. Pourquoi ? R. Parce que mon nom n'était pas sur la liste fournie par l'Association des *Jobbers*.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. La Cie d'Elgin était-elle tenue de vous livrer ces mouvements ? R. Elle y était tenue sur l'honneur.

Par le Président :

Q. Comment se fait-il qu'elle n'y était pas tenue légalement ? R. Je sais que j'étais légalement tenu de les prendre, et elle s'était engagée à me les vendre. Ce contrat, comme un des principaux membres de cette association et une de mes plus fortes pratiques alors, me l'a assuré, était obligatoire et valait pour moi \$10,000. Il a été annulé par suite de la formation de cette association.

Par M. Wood :

Q. Ce contrat était-il verbal ou par écrit ? R. La Cie fit remplir une formule légale obligatoire pour moi, mais ne me donna en retour aucune garantie, sauf l'accusé de réception de la commande et l'information qu'elle la remplirait.

Par M. Boyle :

Q. Signez-vous vos commandes? R. Oui, je l'ai toujours fait. Les conditions étaient de donner deux commandes chaque mois. J'ai une de ces formules ici, elle vous expliquera la chose. Elle vient de la Cie de montres d'Elgin, et elle se lit comme suit :—(Exhibit 9b.)

CHICAGO, 19 novembre 1885.

M. CHARLES STARK, 52 rue Church, Toronto, Ontario.

CHER MONSIEUR,—Nous accusons réception de votre lettre du 17 courant, avec les numéros du rouage 13, pour rabais, et aussi la commande pour les mouvements que vous nous demandez de vous envoyer. Vous avez, sans doute, appris la formation de l'Association Canadienne des *Jobbers* en montres américaines, et que notre Cie est en coopération avec cette association; il nous est, en conséquence, défendu de continuer nos relations commerciales avec vous, parce que vous n'êtes pas membre de cette association. Nous n'avons absolument rien à faire dans le choix des membres de l'association. On nous en fournit la liste et votre nom n'y paraît pas; nous devons, par conséquent, vous informer que nous ne pouvons vous accorder le rabais en question, ni remplir votre commande pour les rouages. Cette explication vous paraîtra peut-être peu courtoise et incomplète, mais nous ne pouvons nous expliquer plus longuement parce que les règlements de l'association en Canada et de l'association ici ne nous permettent pas de vous dire autre chose que nous sommes étroitement liés avec ces deux associations et que nous sommes tenus d'agir conformément aux obligations que nous impose cette coopération.

Votre, etc.

LA CIE NATIONALE DE MONTRES D'ELGIN.

Cela couvre toute la question, je suppose. La Cie, dans cette lettre, ne reconnaît pas l'existence d'un contrat, mais il y avait un contrat, et elle le savait. Lorsque je recevais des marchandises en vertu de ce contrat, je fournissais les membres de cette association, les principaux d'entre eux, à Montréal et à Toronto.

Par le Président :

Q. Comment ce contrat avait-il pour vous une valeur de \$10,000? R. La compagnie me devait 5,000 mouvements de montres, livrables à date future. La commande était enrée pour livraison à 6, 12, 18 mois, et ainsi de suite. Le but de ce mode de livraison était de vous faire acheter des rouages de qualités supérieures, sur lesquels elle faisait un très grand profit et de nous forcer à les écouler avant de pouvoir vous faire livrer ceux de qualité inférieure. C'était sur ces derniers que nous faisons un bon profit. Ces mouvements sont désignés dans le commerce sous les nos 6, 7 et 13. J'aurais pu les vendre à un très gros profit, et je les vendais alors.

Q. Et vous aviez pris un grand nombre de ces mouvements plus coûteux? R. J'en avais pour près de \$10,000 et j'en étais écrasé; je me ruinais afin de pouvoir obtenir ces mouvements communs.

Par M. Wood :

Q. Si je vous comprends bien, c'était une commande à la Cie plutôt qu'un contrat. La compagnie n'était pas tenue de délivrer ces rouages? R. Je n'ai pas dit qu'elle l'était, mais j'étais obligé de les prendre. Si je ne l'avais pas fait, on aurait de suite refusé de me vendre. C'était une pénalité et elle était sérieuse. La pénalité dont je parlais, consistait à me rayer de la liste de ses acheteurs si je n'entrais pas dans les rangs de l'association. Ces rouages sont si importants pour le *jobber* qu'il lui est impossible de faire des affaires s'il ne les a pas. C'était la crème du commerce des montres. Je faisais une spécialité des mouvements fabriqués à Elgin. J'étais à Chicago quand la Cie d'Elgin s'est organisée. Je suis, je crois, le premier ou le second marchand qui ait acheté chez elle, j'ai toujours fait des affaires avec elle, et j'ai vendu des quantités considérables de ses produits.

Par le Président :

Q. Quelle est la lettre suivante? R. Elle est de date plus récente. La Cie fabrique quelquefois des articles d'un nouveau style, et s'ils ne conviennent pas, elle en discontinue la fabrication. Ces articles qu'elle cesse de produire sortent de la liste de ses

produits, et elle permet aux *jobbers* de les vendre. J'ai pensé qu'elle consentirait peut-être à fabriquer un rouage spécial pour moi, et je lui ai écrit, lui demandant si elle accepterait une commande pour 5,000 de ces rouages ; mais elle ne voulut pas accepter cette commande pour la même raison qu'elle m'avait déjà donnée.

Q. La lettre que vous nous avez lue a trait aux mouvements et non aux boîtes de montres ? R. La Compagnie d'Elgin ne fabrique pas de boîtes. Maintenant voici une lettre plus récente. Je lui avais écrit pour savoir si elle accepterait une proposition de ma part. Je lui proposai de me faire 5,000 rouages de montre assortis à ma convenance et de la qualité que je lui indiquerais, et voici sa réponse :—(Exhibit 9 b₂.)

CHICAGO, 16 janvier 1887.

(M. Stark.—Ce devrait être 1888.)

CHARLES STARK, écrivain, Toronto, Ont.,

CHER MONSIEUR,—En réponse à votre lettre du 14 courant, nous vous informons qu'il nous serait impossible d'accepter de qui ce soit un ordre pour 5,000 mouvements de montre d'une gravure spéciale, parce que nous ne pouvons actuellement produire en quantité suffisante pour satisfaire aux demandes. Considérant à d'autres points de vue, la proposition que vous nous faites de vous fabriquer cette espèce de rouages et vous les expédier par l'entremise de l'association des *jobbers*, vous nous jugez absolument mal si vous pensez que nous puissions conduire nos affaires de telle manière qu'il faudrait les tenir secrètes et confidentielles. Nous avons consenti à coopérer avec l'association des *jobbers* et nous avons, en toute circonstance, tenu nos engagements vis-à-vis d'elle ; nous croyons fermement que toutes nos pratiques peuvent témoigner que nous avons strictement rempli nos promesses, et nous ne pouvons apprécier les avantages résultant d'affaires commerciales d'une nature secrète et confidentielle.

Votre etc.,

LA COMPAGNIE NATIONALE DE MONTRES D'ELGIN.

J'avais de bonnes raisons pour écrire cette lettre. Je crois que la Compagnie fait clandestinement d'assez importantes affaires et ne remplit pas ses engagements ; qu'elle a des établissements en dehors et qu'elle vend aux marchands de nouveautés et autres marchands. J'ai aussi écrit à la Cie de Montres Waltham, voici sa réponse ; elle est du 12 juin, 1884.

Par M. McKay :

Q. Avez-vous ici l'original de votre livre de lettres ? R. Non, monsieur, pas ici ; mais je pourrais vous l'envoyer. Cette réponse embrasse toute la question (Exhibit 9 d.)

BOSTON, 12 janvier, 1888.

M. CHARLES STARK, Toronto, Ont.,

CHER MONSIEUR,—Votre lettre du 9 relative aux rouages de montres spéciaux indiqués nous a été référée pour réponse.

Nous vous les fabriquerions avec plaisir, mais nous ne pouvons vous les vendre directement ; il faudrait le faire par l'entremise d'un *jobber* membre de l'association canadienne, et comme nous faisons des affaires avec les maisons suivantes, nous nous prions respectueusement de vous adresser à l'une d'elles.

MM. F. W. Ellis & Cie ; MM. Lee et Chellas ; Samuel Frenkel, la Compagnie des orfèvres ; Edmond Schener.

Espérant que vous nous écrirez bientôt au sujet de cette affaire.

Nous demeurons véritablement votre etc.,

ROBBINS, APPLETON et Cie.

Ces deux maisons ont refusé d'accepter mon ordre. C'était une affaire de \$30,000 et aucun *jobber*, faisant partie de l'association aujourd'hui, ne peut s'en charger. Leur commerce n'est pas assez considérable pour cela. Elles prétendent que ma maison ne fait qu'un petit commerce de détail, et que je n'ai aucun droit au privilège et à la courtoisie dus à une maison de gros. Mon crime n'est pas de détailler, mais de publier

un catalogue et d'établir les prix de certains genres et numéros d'articles : Broadway, etc. Ce sont des genres que j'annonce et dont j'établis les prix, et on se plaint que les marchands de détail ne peuvent obtenir de prix plus élevés que ceux publiés dans mon catalogue. Ainsi vous voyez que le crime dont on m'accuse n'est pas de faire le commerce de détail, mais de publier un catalogue.

Par le Président :

Q. Avez-vous demandé à être admis comme membre de l'association des *Jobbers* ?

R. Non, certes ; je ne veux pas me joindre à eux. J'approuve ce que vous ont dit les messieurs qui m'ont précédé ici. Je prétends, lorsque j'achète et paie des marchandises, que j'ai droit d'en faire ce que je veux. Je conduis mes affaires honnêtement et honorablement. Voici quelle est ma position : j'ai cinquante employés ; vingt-neuf dans ma fabrique et cinq ouvriers en montres ; avec les commis, cela forme un total de cinquante personnes. Je fabrique actuellement 150 boîtes de montres par semaine, et jusqu'à présent, on éprouve toujours certaines difficultés en ouvrant une fabrique—j'ai livré au commerce entre 3,000 et 4,000 boîtes de montres. Ma production est, en moyenne, de 150 boîtes par semaine et, avec les machines que je me propose d'employer, je pourrai fabriquer trois fois cette quantité à l'avenir.

Par M. Guillet :

Q. Vous empêche-t-on de vous procurer ces boîtes en aucun temps ? R. Oui ; on m'a forcé de les fabriquer moi-même après la formation de l'association des Joailliers. Nous avons eu, à Toronto, une fabrique connue sous le nom de Compagnie de Fabrication de Boîtes de Montres Américaines, et jusqu'à cette date, j'ai acheté là. J'étais l'une de leurs plus fortes pratiques. Les compagnies fabriquant le même article aux Etats-Unis lui firent alors de l'opposition, comme j'en ai été informé, et la menacèrent de former un établissement en Canada pour l'écraser, si elle n'entrait pas dans la coalition. C'est ce qu'on m'a dit, et je suppose que c'est vrai. Elle s'affilia donc à la coalition américaine des fabricants de boîtes de montres, et les membres de l'association des *Jobbers* canadiens, devinrent membres de l'association de l'Amérique ou plutôt des Etats-Unis, et ces fabriques combinèrent leurs opérations de manière à s'entr'aider ; on me coupa les vivres de cette façon, et je me vis forcé d'entreprendre la fabrication de ces boîtes moi-même. Je n'avais pas d'autre alternative. Autrement, mon commerce se trouvait suspendu.

Par M. Guillet :

Q. Le droit sur les boîtes a-t-il été élevé ? R. Il était de 20 pour 100, il est maintenant de 25 pour 100. Le droit sur les rouages a été diminué, de sorte qu'il y a compensation à peu près. Le droit sur les rouages est maintenant d'environ 10 pour 100.

Par M. Boyle :

Q. Votre grande difficulté maintenant est de vous procurer des rouages ? R. Oui.

Q. Vous avez surmonté les obstacles quant aux boîtes ? R. Oui, j'ai surmonté cet obstacle ; mais les associations ont donné un nouveau tour de vis, et maintenant un mouvement ne doit pas être vendu sans une boîte. Cela ôte toute valeur à ma fabrique, et détruit entièrement cette branche de mon commerce.

Q. Qui a causé cela ? R. L'association américaine des Etats-Unis.

Par M. Guillet :

Q. Comment pourrions-nous empêcher cela ? R. Contrôlez ceux qui se sont affiliés à ces sociétés. On était à la veille d'obtenir une mesure pour sanctionner ces manœuvres. J'ai obtenu une injonction pour arrêter la passation de cette loi.

Q. Et si l'Association des Etats-Unis refusait d'envoyer les rouages sans les boîtes ? Il y a là une association, n'est-ce pas ? R. Oui, il y en a une.

Par le Président :

Q. Etablie à l'instigation des *jobbers* canadiens ? R. Non, monsieur. Il y a à Cincinnati un très gros fabricant du nom de Duber, employant environ 2,000 hommes et valant \$6,000,000. Il s'est rendu désagréable à cette association et c'est pour exercer une pression sur lui que cette loi fut passée. Elle l'a obtenue afin de l'écraser. Les livres de la société que vous avez ici, vous donneront tous les détails et tous les

renseignements sur cette question. A présent, l'Association américaine envoie à l'Association du Canada une lettre que vous avez en mains pour la presser de faire passer ici la même loi. Ceci est la copie de la lettre envoyée par l'Association nationale à l'Association canadienne de *jobbers* en montres américaines :—(Exhibit 9e.)

BUREAU DU SECRÉTAIRE, etc., 20 février 1888.

“ Une assemblée générale spéciale de l'Association sera tenue le 1er mars, à 11 heures a.m., dans le bureau du secrétaire, à Toronto, dans le but de considérer quelle mesure s'il en est, sera prise, relativement au télégramme suivant reçu de James H. Hayes, secrétaire de l'Association Nationale :—“ Nous avons adopté le nouveau règlement suivant et nous recommandons que votre association l'adopte aussi, savoir : Il ne sera permis à aucun *jobber* de vendre aucuns rouages de montres américains sans les boîtes, ou au moins autant de boîtes que de rouages du même genre devront être vendus sur la même facture ; et aussi afin de discuter d'autres questions intéressant la compagnie des boîtes de montres.” J'ai obtenu une injonction pour mettre arrêt aux procédés de cette assemblée (Exhibit 23a et b). Si cette loi passe, ma fabrique est arrêtée et ne vaut plus rien.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. D'où vient ce télégramme ? R. De l'association de New-York.

Q. Et il est adressé à l'Association du Canada ? R. Oui ; Edgar A. Wills est le secrétaire de cette association, à Toronto.

Q. Votre injonction a arrêté l'adoption de ce règlement ? R. Oui, monsieur. Les membres étaient en séance et débattaient la question, quand l'injonction a été servie.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les choses restent suspendues en vertu de cette injonction ? R. Oui, monsieur. J'ai été interrogé sur cette question, et mon examen a été remis pour être continué plus tard.

Par le Président :

Q. Cela aurait pour effet de tuer cette industrie en Canada ? R. Oui, il y a trois fabricants de boîtes de montres en Canada. Deux appartiennent à la coalition, ainsi ce règlement me frappe directement, il n'affecte aucune autre personne. Tout bijoutier en détail achetant un mouvement doit acheter une boîte, et je fabrique les boîtes.

Par M. Guillet :

Q. Vous dites qu'il y a deux autres fabricants dans la ligue et qu'ils en seraient affectés ? R. Non, pas s'ils en sont membres.

Q. Il faut acheter autant de boîtes ? R. Oh, oui ; les bijoutiers peuvent acheter les rouages.

Q. Je comprends que les *jobbers* doivent acheter autant de rouages que de boîtes ? R. Vous observerez que les manufacturiers d'ici ne sont pas des *jobbers*. Ils ne vendent pas les mouvements de montres. Je fabrique les boîtes et je vends aussi les rouages. Maintenant, la Compagnie de Boîtes de Montres Américaines ne fait rien que fabriquer les boîtes. Elle ne vend pas les mouvements.

Q. A quoi servirait les boîtes sans les rouages ? R. Le *jobber* ne peut pas vendre autrement. La fabrique de boîtes et la fabrique de rouages sont deux choses différentes. Les membres de l'Association Canadienne peuvent acheter séparément, mais ils ne peuvent vendre la boîte sans le mouvement.

Q. Ils ont les rouages partout où ils obtiennent les boîtes ? R. Cela équivaut à dire : “ Si vous vous adressez ailleurs pour acheter vos boîtes, vous ne pourrez obtenir vos mouvements de nous.”

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Si votre injonction est maintenue, vous vous trouverez dans une position convenable ? R. Elle est encore en cour.

Par le Président :

Q. L'injonction n'est que temporaire, en attendant le résultat de l'examen ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Supposons que l'injonction réussisse et que vous empêchiez l'association de mettre ce règlement à exécution? R. Je me trouverai dans la position où j'étais quant à la fabrication des boîtes. Cela ne me donnera pas le privilège d'acheter les rouages à la manufacture.

Q. Votre position ne serait pas améliorée alors? R. Je ne puis acheter les mouvements directement de la fabrique.

Par M. McDougall (Pictou) :

Q. Fabrique-t-on des rouages de montres en Canada? R. Non, monsieur.

Par M. McKay :

Q. Vous pouvez acheter ces mouvements des marchands, de gros et des *jobbers*, n'est-ce pas? R. Oui; en leur payant le profit qu'ils ont fixé. Ces gens étaient mes pratiques avant la coalition, maintenant ils se retournent contre moi et me disent; vous allez nous payer maintenant, vous n'êtes qu'un marchand de détail. Le stock que j'ai aujourd'hui dans mes voitures, est plus considérable que celui d'une douzaine de ces *jobbers*; il y a dans l'association des hommes qui peuvent porter le leur dans leurs poches.

Par M. Guillet :

Q. Ils n'agissent que comme *jobbers* à commission? R. Il n'y a pas de commission sur les rouages, un *jobber* peut vendre à un confrère.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Comment vous expliquez-vous pourquoi les fabricants aiment mieux vendre aux *jobbers* qu'à vous dont le commerce est plus considérable et plus important pour eux? R. Ils m'ont fermé leurs portes. Je ne suis pas membre de leur association. Ils prétendent qu'un membre de la société ne doit pas publier de catalogue et empêcher ainsi une personne qui n'en fait pas partie de se faire plumer plus qu'à un certain montant quand elle entre dans un magasin de détail. Le marchand de détail, de son côté, se plaint qu'il ne peut obtenir pour ses articles au delà du prix indiqué sur mon catalogue. C'est là mon crime—non pas de vendre en détail, mais d'établir des prix.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Pourquoi s'opposent-ils à cela? Pouvez-vous en donner quelque raison? R. C'est simplement parce qu'ils ne veulent pas qu'il soit établi de prix pour leurs marchandises.

Q. Ils doivent avoir quelque raison? R. La seule raison que je connaisse, c'est que les détaillants s'opposent à la publication de catalogues.

Par le président :

Q. Je suppose que c'est parce qu'en vendant plus cher, ils ont un profit plus considérable? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Ne nous avez-vous pas dit qu'un fabricant des Etats-Unis ne voulait pas entrer dans cette coalition? R. Il en faisait partie, mais il vient de s'en séparer.

Q. Fabrique-t-il les rouages de montres? R. Non, il ne fait que les boîtes. Cette règle a été passée pour lui faire fermer sa fabrique et le punir d'avoir abandonné l'association.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Comment peut-on redresser ces torts? Quel serait le remède à appliquer au mal? R. Un moyen serait de déclarer la coalition illégale, comme ces autres messieurs l'ont proposé. Ces associations sont de véritables conspirations. Je déclarerais illégale la formation de toute ligue, coalition ou boycott. Je ne m'oppose pas à ce que ces gens s'arrangent entre eux pour établir leur prix de vente; mais ils n'ont pas le droit d'aller chez ces *jobbers* et de leur dire: "Vous ne vendrez pas à cet homme," ou de venir dans mon magasin me dire: "Vous vendrez ces articles à tels prix"; je m'oppose à cela.

Par M. McKay :

Q. Pouvons-nous passer une loi pour défendre aux fabricants américains de vendre leurs produits comme ils l'entendent? R. Vous pouvez passer une loi défendant

dant l'existence de ces coalitions en Canada. Le Congrès discute en ce moment une loi de cette nature, et plusieurs des Etats-Unis ont déjà une loi semblable qu'ils font actuellement exécuter. La chose est devenue un abus si nuisible, qu'on s'en occupe partout aux Etats-Unis, et ces coalitions disparaîtront nécessairement un jour dans toute l'étendue de l'Union, ce n'est qu'une question de temps. Vous avez ici les règlements de l'Association Canadienne des *Jobbers*. Voici les conditions d'admission. "Toute personne demandant à entrer dans l'association devra jouir d'un bon caractère moral et déclarer par écrit et sous serment :

"(a) Qu'il est engagé dans le moment, ou sur le point de s'engager, dans le commerce des montres, en gros.

"(b) Qu'il fera un premier achat d'au moins \$2,000 de marchandises tombant sous l'opération de l'association." Ceci est très arbitraire, et signifie simplement qu'un homme ne peut commencer des affaires sans acheter pour \$2,000 de marchandises.

"(c) Qu'il ne se servira pas de ces marchandises pour s'opposer en quelque manière au but de l'association tel qu'énoncé dans sa constitution et ses règlements.

"Clause 3. La contribution annuelle des membres sera de \$25 payables d'avance.

ARTICLE IX.

"Tout membre de l'association convaincu d'avoir violé la constitution ou les règlements sera passible d'une amende de \$500, et sera expulsé de l'association; et tout membre sera requis de signer un document par lequel il s'engagera à observer les présents règlements."

Si un marchand de gros ne se conforme pas aux prix fixés par l'association, il est sujet à cette pénalité.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Fixe-t-elle aussi les prix du marchand de détail ? R. Non, monsieur.

Par le Prsident :

Q. Les membres doivent prêter serment en entrant dans l'association ? R. Non seulement alors, mais chaque fois qu'on l'exige d'eux; on m'a informé qu'un homme qui m'a vendu des marchandises, a été requis, en quatre différentes occasions, de la part de l'association, de faire serment qu'il me les avait vendues aux prix indiqués dans ses livres. L'association, bien entendu, avait accès à ses livres à toute heure du jour, et il a dû prêter serment quatre fois qu'il m'avait vendu ces effets aux prix entrés dans ses livres.

Q. Fixe-t-elle le profit à faire? que le *jobber* ne doit prendre que 5 pour 100 ? R. Du *jobber* au détaillant le profit est de 10 à 15 pour 100. Cela dépend de la quantité achetée, ou du fait que le marchand de détail paie argent comptant ou achète à terme. J'ai été soumis à un examen de deux heures à Toronto, en présence des membres de l'association que nous voyons ici—où, je suppose, ils viennent avec exactement les mêmes intentions qu'ils avaient là—pendant un interrogatoire de deux heures et cinq minutes, ces messieurs se sont efforcés de me pousser au pied du mur et de me faire dire sous serment: si j'avais acheté chez aucune personne à moins qu'aux prix fixés par l'association. Il se trouvait que je ne l'avais pas fait; je n'avais rien acheté du tout. J'ai trois agents qui achètent pour moi, de sorte que je ne savais rien personnellement des prix qu'ils payaient. Ils me demandèrent si ces agents m'avaient jamais dit qu'ils pouvaient acheter à moins que leurs propres prix. Mon avocat s'objecta à cette question, et je refusai, en conséquence, d'y répondre. Le but de ces messieurs en venant ici, j'en suis certain—je suis sous serment et je sais ce que j'avance—n'est pas tant de me nuire que de découvrir, contre les personnes qui m'ont vendu des marchandises, quelque chose qui permette à la coalition d'imposer l'amende de \$500 à quelqu'un et de le boycotter. Du moment qu'une telle personne ne peut plus acheter des fabricants, elle est ruinée.

Q. L'association favorise cette coalition par principe et achète considérablement chez les membres de l'association américaine; il n'y a en Canada qu'une seule fabrique de boîtes qui soit indépendante. Cet arrangement empêche-t-il les membres de l'association d'acheter des ronages ou des boîtes de montres en Angleterre ou en Allemagne ? R. Oh, non; il ne s'applique qu'aux articles d'Amérique seulement.

Par M. McKay :

Q. Avez-vous jamais eu avec ces compagnies de montres des contrats par lesquels elles s'engageaient à vous fournir certaines quantités de rouages de montres?
R. Oui, monsieur.

Q. Ont-elles exécuté leurs contrats? R. Non, monsieur; au contraire, on a refusé de le faire parce que je ne suis pas membre de l'association. La Cie a reconnu avoir reçu l'ordre; c'est tout.

Par M. Guillet :

Q. Voici la clause dont je veux parler: "Clause 11. L'achat, par aucun des membres de cette association, de boîtiers d'or, d'argent ou de nickel, autres que ceux faits par l'Association Américaine des fabricants de boîtes de montres ou la Compagnie Américaine de boîtes de montres, de Toronto, sera censé être une violation de l'engagement"? R. Oui, cela est assez clair.

Q. Ils ne doivent acheter que chez les fabricants américains, ce qui limite la compétition? R. Oui, c'est le sens de la clause. Je n'ai eu cela entre les mains que tout dernièrement.

Q. "L'achat, par aucun des membres de cette association, de boîtiers d'or, d'argent ou de nickel, autres que ceux faits par l'Association Américaine des fabricants de boîtes de montres, ou la Compagnie Américaine de boîtes de montres, de Toronto, ou de rouages de montres fabriqués par aucune autre compagnie que celles qui sont en coopération avec cette association, et qui vendra des boîtes d'argent ou des mouvements de montres à plus bas prix qu'il n'est prescrit par l'article 9, clause 1, des règlements, sera censé être une violation de l'engagement." Cela veut dire qu'il n'est permis à personne d'acheter d'aucun autre fabricant.
R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. La coalition pourrait difficilement exclure les articles d'Europe? R. Sans doute. Cela veut simplement dire que ses membres ne pourront faire d'affaires qu'avec l'association américaine.

Q. De fait, M. Stark, les horlogers en montres et les bijoutiers font le commerce de ces deux articles, les boîtes, et les rouages de montres? R. Oui.

Q. Avez-vous connaissance que quelques marchands importants se soient insurgés contre ces compagnies américaines? R. Non.

Q. Elles protègent ceux qui se font admettre dans l'association? R. Oui.

Q. Il serait absurde d'essayer à lutter contre elles? R. Elles font des choses extraordinaires quelquefois.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Si je comprends bien l'arrangement entre les fabricants et cette association, les membres de cette dernière sont tenus de commercer exclusivement sur les produits de ces compagnies américaines. N'y a-t-il pas d'autres personnes dans la même position que vous pour ce genre de commerce? En connaissez-vous quelques unes? R. Il n'y a pas d'autre fabricant que moi. Je connais une maison de détail très importante qui ne fait pas partie de la coalition.

Q. Dans le commerce de détail? De qui achète-t-elle? R. Elle achète des *jobbers*.

Par le Président :

Q. Les marchands de détail peuvent-ils appartenir à l'association, à la coalition?
R. Pas à moins de fournir au commerce, ils sont tenus d'avoir un agent voyageur et de vendre au commerce.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Ces commerçants sont appelés *jobbers* pour les distinguer des marchands de détail? R. Oui.

Par le Président :

Q. Un homme peut-il être de même temps *jobber* et marchand de détail? R. Oui. Jusqu'à tout récemment, jusqu'à ces semaines dernières, de fait, le détaillant et le *jobber* pouvaient acheter directement de la fabrique en payant un surplus de 5 pour cent. Je pense qu'il en était ainsi, mais cela est changé maintenant, un *jobber*

doit faire un commerce distinct ; il ne peut détailler et agir comme *jobber* en même temps. C'est ainsi, du moins, que je comprends la chose.

Par M. Guillet :

Q. Ne pourriez-vous pas vous procurer ces rouages de montres de fabricants anglais ou suisses ? R. Les articles anglais ou suisses ne pourraient tenir lieu de ceux-ci ; mais il y a plusieurs petites fabriques aux Etats-Unis, qui sont indépendantes de l'association et qui font le commerce de détail ; nous nous adressons à elles. Je tire de là une partie de mes approvisionnements ; mais j'ai besoin des types dont j'annonce la vente. Je fais une spécialité de ces modèles. Je prends constamment de 20,000 à 30,000 montres d'Elgin et de Waltham. Ces fabriques disent que j'ai plus fait pour introduire leurs produits sur le marché canadien, et pour en pousser la vente, que tous les autres commerçants réunis.

Par le Président :

Q. Vous êtes *jobber* et marchand de détail ? R. Oui.

Q. La compagnie de Rockton, dite "Quick Time Company," fait-elle partie de la coalition ? R. Non, monsieur, la Compagnie d'Aurora n'en fait pas partie non plus.

Q. Faites-vous des affaires avec ces compagnies ? R. Oui, avec celle d'Aurora.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Y a-t-il d'autres personnes dans la même position que vous ? R. J'ose dire qu'il y en a beaucoup aux Etats Unis.

Q. En connaissez-vous ici en Canada ? R. Je n'en connais pas d'autres que moi.

Q. Vous êtes la seule personne affectée en ce pays, alors ? R. Oui. Quand je suis venu m'établir ici, j'avais été *jobber* pendant vingt ans. Je ne connais personne à qui on ait fermé les portes des fabriques comme on l'a fait pour moi.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je suppose qu'elles veulent vous faire payer le prix le plus élevé ? R. Oui. Le résultat de la coalition sera de me faire fermer boutique. La différence entre mes prix et les prix du Canada est de 25 à 40 pour cent, malgré les droits. Je vends de 25 à 40 pour cent moins cher que les membres de l'association.

Q. De sorte que tout homme qui a besoin d'une montre, se trouve intéressé à la chose ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vos prix sont-ils plus bas qu'aux Etats-Unis ? R. Oui. Il y a une montre de ma fabrication—une montre américaine à 11 diamants (le témoin passe une montre au Président) que je vends pour \$5.

Q. D'où viennent ces rouages ? R. C'est un mouvement suisse—américain.

Q. Et vous faites vous-même la boîte ? R. Oui.

Q. Est-elle d'argent solide ? R. Il n'y a pas de boîte d'argent pur. Le recouvrement, le couvercle est en métal allemand (maillachort), et le cercle qui l'entoure est de même composition, mais c'est ce qu'on appelle une boîte de montre d'argent.

Par M. Guillet :

Q. Le mouvement est de provenance suisse ? R. Oui. Nous désignons l'argent dont nous servons sous les noms d'argent pur et d'argent de monnaie. L'argent dit pur contient 9.5 parties d'argent sur mille, et l'argent de monnaie 875. Ce dernier est ainsi appelé parce qu'il est le même que nos monnaies d'argent.

Par M. McKay :

Q. Quatre-vingt-sept et demi pour cent ? R. Oui.

Par le Président :

Q. A quel prix vendez-vous cette montre en détail ? R. \$5, et \$4.50 en gros, ou en forte quantité. Je répète ce que vous a dit M. Lightbound au sujet du sucre, que personne n'a le droit de venir chez moi me dicter le prix auquel je dois vendre mes marchandises et ce que je dois en faire.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel remède suggérez-vous ? R. Le remède est ici même. Voici une loi passée par cette coalition tout récemment.

Le Président.—(Lisant le *Manufacturing Jeweller*, de Providence, R. I.) Voici un article intitulé "La Grande Convention des fabricants de montres ; ce qui a été fait à la dernière assemblée ; M. Hayes se retire ; une boîte avec chaque mouvement de montre ; de nombreux petits jobbers laissés de côté ; nouveaux officiers élus—" le journal publie les résolutions suivantes :

"Attendu qu'un certain nombre de commerçants ont pris l'habitude d'envoyer des listes de prix, catalogues ou circulaires, et d'annoncer d'autres manières la vente des montres aux acheteurs aux prix réguliers du commerce ou à une très légère avance sur tels prix, il est, en conséquence,

"*Résolu.*—Que le secrétaire enverra le nom de tout commerçant qu'il découvrira annonçant la vente de montres américaines à l'acheteur à moins de 25 pour cent d'avance sur le prix net, argent comptant, exigé du marchand de détail, à chaque membre, et qu'après réception de tel avis, le fait de vendre ou de fournir aucunes montres américaines à tels commerçants, jusqu'à ce que le secrétaire donne avis aux membres de l'association qu'ils lui ont donné une assurance satisfaisante de ne plus commettre la même offense à l'avenir, soit censé être une violation de notre contrat, entraînant l'expulsion.

"*Résolu.*—Que tout *Jobber* qui n'aura pas acheté pour une valeur nette de \$5,000 de marchandises fabriquées par l'association pendant l'année précédente, sera rayé de la liste et cessera d'être membre de cette association.

"*Résolu.*—Que l'association des *Jobbers* offre un cordial support aux fabricants dans leurs efforts pour faire face à la compétition et qu'elle s'opposera fermement à toute attaque dirigée contre elle-même ou contre aucun des fabricants qui agissent en coopération avec elle.

"*Résolu.*—Qu'il ne sera permis à aucun membre de l'Association des *Jobbers* de vendre aucun mouvement de montre américain sans une boîte, c'est-à-dire qu'au moins autant de boîtes que de mouvements devront être vendus dans chaque transaction.

"*Résolu.*—Que la liste spéciale des marchands de détail soit discontinuée, l'intention des fabricants étant de vendre leurs produits par l'entremise de l'Association des *Jobbers* seulement.

"L'Association des fabricants de Boîtes de Montres Américaines a été établie il y a trois ans, à peu près vers le même temps que l'Association des *Jobbers* a été organisée.

"Environ vingt des petits *Jobbers* ont été rayés de la liste des membres.

"Dix des membres de l'association des Fabricants font des boîtes de montres et huit des fabricants qui agissent de concert avec elle, font des rouages.

"Cent quatorze *jobbers* étaient présents en personne, et soixante-deux procurations avaient été transmises au secrétaire, de sorte que toutes les sections du pays se trouvaient assez bien représentées.

"Le rapport du secrétaire-trésorier de l'Association des *Jobbers* porte le nombre des membres actuels à 239, contre 262 l'an dernier, et montre une balance au crédit de la société."

R. L'association représente aux Etats-Unis quarante ou cinquante fabriques, de sorte qu'elle peut étouffer ou écraser tout ceux qu'il lui plaît. Voici un règlement présenté dans l'Etat de Maryland. Il n'est pas encore devenu loi. (Le témoin produit le *Watch Dial* de février 1888.)

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Savez-vous s'il existe aucune loi semblable quelque part ailleurs ? R. Je ne le pense pas.

Q. Y a-t-il jamais eu aucune coalition semblable à celle-ci en Angleterre ? R. Non, ceci est une excroissance récente originaire des Etats-Unis.

Q. Cependant, il y a des liguees dans la Grande-Bretagne ? R. Je ne crois pas qu'il y existe de coalitions de cette nature. On ne les rencontre qu'aux Etats Unis et en Canada.

Q. Vous voulez dire dans votre genre de commerce ? R. Dans ce genre de commerce. Ces coalitions sont nombreuses aux Etats-Unis. Il y a là une coalition

relative aux cartouches, elle admet qu'elle fait un profit de 65 pour cent, tandis qu'elle ne permet pas aux *jobbers* de prendre un profit de plus de 15 pour cent.

JOHN H. JONES, de Montréal, bijoutier en gros, est assermenté et interrogé comme suit :

Q. Etes vous depuis longtemps dans le commerce que vous faites actuellement ?
R. Je suis dans le commerce des montres en Canada depuis trente ans.

Q. Savez-vous s'il existe quelque ligue dans ce commerce ? R. Bien, je dois dire, M. le président, qu'il y a trois ou quatre ans environ, certains abus s'étaient introduits dans le commerce des boîtes et des rouages de montres tel qu'il se faisait alors en Canada. Plusieurs commerçants avaient eu l'habitude d'importer des imitations de mouvements, fabriquées en partie aux États et en partie en Suisse, mais surtout dans ce dernier pays. Ces rouages étaient montés dans des boîtes américaines ; et quoique de simples imitations, ces montres étaient annoncées et vendues comme de vraies montres américaines. On avait attaché des noms aux diverses espèces de mouvements fabriqués par les maisons américaines. Ces noms étaient devenus familiers non-seulement au commerce légitime, mais au public par suite de la publication de listes de prix largement distribuées par les différents *jobbers*. Le public se familiarisa aussi avec les prix, et nous trouvâmes—presque tout le commerce de gros trouva—que cela nuisait au commerce en général et au profit du marchand de détail. Afin de remédier à cela, trois ou quatre des plus gros marchands tinrent une assemblée irrégulière dans le but d'aviser aux moyens de parer à ces difficultés. Une association de *jobbers* existait alors, je crois, aux États-Unis, et y fonctionnait très bien dans l'intérêt général. Après une courte discussion, il fut résolu que l'on s'efforcera de former une institution semblable en Canada, et l'on y réussit. L'association a été formée il y a trois ans au mois d'avril dernier. Comme je l'ai déjà dit, une quantité d'imitations de rouages avaient été importées et placées dans des boîtes américaines, dans quelques cas, un mouvement véritablement américain était monté dans une boîte imitée, et la montre ainsi faite était annoncée et vendue comme une vraie montre américaine. Le public était trompé et payait un prix énorme, le prix du véritable article, enfin, pour l'article frauduleux. Les messieurs qui fondèrent l'association formaient, je pense, la totalité des *jobbers* qu'il y avait alors en Canada. Je ne crois pas que nous en ayons laissé de côté. Plusieurs *jobbers* qui se sont mis dans le commerce depuis la fondation de la société ou vers le temps de son organisation, se sont joints à nous plus récemment. Nous ne refusons d'admettre personne, pourvu que le postulant soit véritablement *jobber* en montres et mouvements de montres.

Par le Président :

Q. Vous exceptez cependant M. Stark ? R. Nous serions heureux de l'admettre en aucun temps, s'il en faisait la demande.

Q. Vous venez de dire qu'aucun *jobber* n'avait été laissé de côté lors de la formation ? R. M. Stark n'est pas un *jobber*. C'est un détaillant dans le sens exact du mot. Je crois qu'il a admis cela lui-même.

M. Stark. — Non monsieur, je vends en gros, et j'ai vendu ainsi.

M. Jones. — Je vous ai mal compris alors.

Q. De plus, M. Stark dit qu'il vendait à bon nombre des membres de l'association ? R. Je ne suis pas en position de le contredire, parce que je n'en sais rien, seulement il m'est difficile de diviner que cela pourrait être. Je crois que tous les *jobbers*, tous les *jobbers* légitimes du pays sont membres de l'association. C'est mon impression ; je puis me tromper. S'il en est un seul en dehors, je ne le connais pas. Tout *jobber* véritable en montres et rouages et montres de fabrication américaine, est membre de notre association.

Q. Qu'appellez-vous *jobber* légitime ? R. Celui qui fait que du commerce de gros.

Q. Tous vos membres n'agissent que comme *jobbers* ? R. Deux ou trois sont *jobbers* et détaillants en même temps.

Q. Ils se trouvent donc dans la même position que M. Stark ? R. Oui dans la même position. S'il est nécessaire, je puis vous donner leurs noms. Je ne parle pas au hasard ici. J'ai été en relation avec l'association depuis sa formation : j'ai été en

rapport officiel avec elle; j'en suis président actuellement, et je suis parfaitement au fait de son fonctionnement.

Par M. Boyle :

Q. Vous avez entendu le témoignage de M. Stark, présente-t-il quelque chose que vous aimeriez à réfuter? R. Oui, il y a quelques points à relever. J'aimerais vous expliquer quelques-uns de nos règlements.

Par le Président :

Q. Ceci est-il votre constitution? R. Oui, c'est une copie de nos règlements et de notre constitution.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Comment comprenez-vous cette clause dont M. Stark nous a parlé touchant la vente de boîtes et de rouages de montres de fabrication américaine à l'exclusion de tout autre article de même nature? Est-il défendu aux membres de l'association d'acheter d'autres montres? R. Non, monsieur. Les *jobbers* peuvent acheter des montres partout où ils veulent. J'achète des montres aux États-Unis. J'en achète en Suisse—des montres et des rouages.

Q. Comment expliquez-vous l'article 11?

Le Président.—La voici: "L'achat par aucun membre de cette association de boîtes de montres d'or, d'argent ou de nickel, autres que celles faites par l'Association américaine des fabricants de boîtes de montres, de Toronto, ou de rouages de montres fabriqués par aucune autre compagnie que celles qui sont en coopération avec cette association, ou qui vendra des boîtes d'argent ou des mouvements de montres à plus bas prix qu'il n'est prescrit par l'article 9, clause 1, des règlements, sera censé être une violation des règlements?" R. Je vous dirai que ce règlement ne s'applique qu'aux boîtes de montres américaines exclusivement. Les articles désignés sous le nom de boîtes d'or, ne sont pas fabriqués dans ce pays et quand nous avons adopté ce règlement obligeant les membres de l'association de n'acheter que de la Compagnie Américaine de boîtes de montres, M. Stark ne faisait pas de boîtes de montres pour le commerce.

Par le Président :

Q. Serait-ce une violation de votre constitution ou de vos règlements, si aucun membre de votre association commettait le crime d'acheter des boîtes de montres chez M. Stark? R. Bien, non; je ne le pense pas.

Q. Alors que signifie cette clause 11? R. Nous étions libres de le faire, je pense.

Q. "Ou l'achat de rouages de montres fabriqués par aucune autre compagnie que celles qui sont en coopération avec cette association, ou qui vendra des boîtes d'argent ou des mouvements de montres à plus bas prix qu'il n'est prescrit par l'article 9, clause 1, des règlements." M. Stark dit qu'il n'y a pas d'autre compagnie que la sienne? R. Il y a certainement la Compagnie de boîtes de Montres de Montréal, et cependant cette compagnie a vendu des boîtes de montres aux *jobbers*.

Q. Quelle est la signification de la clause 11? R. Quand elle a été adoptée, il n'y avait qu'un seul fabricant.

Q. Mais elle a été modifiée en janvier 1888? R. Nous n'avons eu aucune information que M. Stark fabriquait cet article en quantité considérable.

Q. Un homme qui jure qu'il emploie vingt-neuf hommes à cette fabrication et qu'il fait 150 boîtes par semaine ne devrait pas être inconnu à cette association? R. Je n'ai pas compris qu'il employait vingt-neuf hommes.

M. Stark.—Des hommes et des garçons, des employés.

M. Jores.—Je n'ai jamais vu les boîtes de montres de M. Stark avant ce soir. C'est la première de sa fabrication que j'aie jamais vue, mais je ne la juge pas propre à un commerce de première classe.

Par M. Guillet :

Q. Pouvez-vous opérer le recouvrement des pénalités imposées aux membres de l'association? R. Il faudrait pour cela qu'ils seraient affiliés, je pense.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Alors cette clause est en vigueur? R. Oui.

Par M. McDougall (Pictou) :

Q. Elle défendrait donc d'acheter d'aucun autre pays? R. Ce n'est pas l'esprit du règlement; il ne s'applique qu'aux Etats-Unis et au Canada.

Par le Président :

Q. Il s'applique évidemment au Canada puisqu'il fait mention de la compagnie de Toronto.

M. Wood.—Il excepte réellement toute manufacture. La rédaction de ce règlement ne paraît pas s'accorder avec la pratique ou les principes de l'association.

Le Président.—Ce règlement a été adopté en 1885, c'est la date de la constitution primitive. Il a été amendé en 1888; c'est la date de la constitution actuelle.

Par M. Guillet :

Q. Aviez-vous pour objet d'obtenir une affiliation avec les fabricants américains? R. En partie. Il était supposé que nous achetions des membres de l'association ici tous les articles que nous prenions aux Etats-Unis.

Par le Président :

Q. Dans la supposition que M. Stark voudrait entrer dans l'Association, qu'est-ce que vous entendez par affiliation? R. La passation d'un contrat semblable à celui qui existe entre la Compagnie Américaine de Boîtes de Montres et notre association.

Par M. Guillet :

Q. Le but des Américains est d'exclure toute compétition étrangère? R. Au contraire. Cette compagnie Américaine de Boîtes de Montres n'est qu'un nom. Elle a son siège à Toronto.

Q. Il parle des fabricants des Etats-Unis qui désireraient avoir, dans leur contrat avec vous, une clause qui leur donnerait le pouvoir de contrôler le commerce de ce pays? R. Le but était de contrôler les petits *jobbers* qui n'achètent que de ceux qui font partie de l'association.

Q. Et pensez-vous qu'ils avaient un autre but en excluant tous les autres produits? R. Pas du tout. Je ne crois pas qu'il y ait un seul *jobber* tant soit peu important qui n'importe pas de montres suisses.

Q. Cependant le règlement impose une pénalité? R. Ce n'est pas l'intention du règlement. Ce point n'a jamais été soulevé, on n'y a même jamais pensé.

Par le Président :

Q. Cette clause a-t-elle été ajoutée en janvier, 1888? R. Non, c'est une ancienne clause.

Par M. Wood :

Q. L'un des objets que les fabricants américains avaient en vue était-il que leur genre particulier de montres et de rouages fut vendu de manière à empêcher la pratique de toute supercherie? R. Ils voulaient que leurs produits fussent convenablement offerts sur le marché.

Q. Si je comprends bien la chose, l'effet serait absolument le même que si ces fabricants avaient nommé un agent qui aurait seul eu le droit de vendre leur propre genre d'articles dans la Puissance; cette association remplace l'agent pour la vente de ses marchandises.

M. Guillet.—Cela s'est fait quand des articles frauduleux étaient importés de l'étranger.

M. Wood.—Oui, mais j'ai compris, M. Jones, qu'ils n'avaient fait d'arrangement qu'avec ceux des *jobbers* qui vendaient leurs produits? R. Les fabricants américains se décidèrent à mettre leurs produits sur le marché par l'entremise des *jobbers* seulement. Anparavant, ils avaient essayé de le faire au moyen des détaillants et des *jobbers*, faisant toutefois une différence en faveur de ceux-ci en leur accordant un meilleur escompte. Vers ce temps ou un peu avant, ils décidèrent de ne plus vendre aux marchands de détail et de mettre leurs produits sur le marché par l'entremise des *jobbers* seulement. Ils n'ont agi ainsi qu'à cause des différences de prix; les *jobbers* ne pouvaient faire aucun profit ni les détaillants non plus, tant les prix étaient bas, et le pays inondé d'articles imités.

Q. Cela a-t-il fait hausser les prix? R. Ils ont constamment baissé depuis la formation de l'association. Les montres sont aujourd'hui moins chères en Canada qu'elles ne l'ont jamais été, malgré que les droits soient contre nous.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. L'existence de votre association a-t-elle causé cette baisse ? R. Non, c'est la conséquence de la compétition sur le marché américain.

Q. Vers quel temps a été passé l'arrangement par lequel les boîtes et les rouages de montres sont vendus en proportion égale ? R. Ceci n'a jamais été pratiqué dans notre association.

Q. C'est une disposition américaine du règlement ? R. Oui, entièrement.

Q. Introduite à la demande de votre société ? R. Non, elle n'a rien du tout à faire avec cela.

Q. Votre association s'est assemblée dernièrement à Toronto ? R. Non, monsieur ; ce qu'on a dit là-dessus est inexact et faux. Le règlement dont il est question dans le télégramme avait été soumis à la considération de l'assemblée qui avait pris une décision à cet égard avant d'avoir connaissance de l'injonction. Cette injonction n'a eu aucune influence sur l'assemblée.

Q. Qu'a-t-elle décidé à ce sujet ? R. Que nous ne pouvions adopter ce règlement.

Par M. Guillet :

Q. Cette décision est-elle enregistrée dans le procès-verbal de l'assemblée ? R. Nous avons les minutes à l'hôtel et nous pouvons les produire. Nous pouvons vous prouver que l'injonction n'a été signifiée à l'assemblée qu'au moment où elle se séparait. La question avait été discutée et décidée avant qu'on soupçonnât l'existence de l'injonction.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Alors cette proposition a été soumise à votre société par l'association des fabricants américains de rouages de montres ? R. Des fabricants américains de boîtes de montres.

Par M. McKay :

Q. Vous dites que des rouages de montres imités et frauduleux étaient importés ? R. Oui.

Q. Portaient-ils les mêmes noms que les rouages américains ? R. Vous voyez le mot "Providence" sur la montre de M. Stark. C'est un mouvement suisse qui vaut \$1.50 rendu en Canada.

M. Stark.—J'en prendrai 5,000.

M. Jones.—Le mot "Providence" est gravé sur ce mouvement, et c'est une fraude.

M. Stark.—C'est un mouvement suisse-américain. Il n'y a pas de fabrique connue sous le nom de Providence, et de plus aucun mouvement frauduleux ne peut passer en douane aux États-Unis ou en Canada. Je dirai que je n'ai jamais vu de véritables marques de commerce imitées, et j'ai vendu des genres différents de rouages par vingtaines ?

Q. Gravait-on quelques noms sur ces mouvements, tels que Bartlett, Elgin ou Ellery ? R. On le fait quelquefois en changeant une lettre. Par exemple, j'ai vu des centaines de mouvements suisses marqués "Barzlett," que l'on prenait probablement pour des "Bartlett."

Par le Président :

Q. Un mouvement frauduleux est celui qui paraît porter la marque d'un mouvement connu ? R. C'est une imitation. Au lieu de "Bartlett," ils étaient marqués "Barzlett"—c'était un mouvement suisse.

Q. Pourquoi appelez-vous celui marqué "Providence" un mouvement frauduleux ? R. Parce qu'en Suisse il n'y a pas d'endroit appelé Providence.

Q. Il n'y a pas non plus de place du nom d'Ellery ? R. On se sert du nom d'un homme de même que d'une ville.

Q. Est-ce une imitation du mouvement américain ? R. Cela est fait dans un but de déception. Le public achète honnêtement ce qu'il croit être une montre américaine, et ce n'en est pas une.

Q. Fabrique-t-on des montres à Providence ? R. Non, cette ville ne possède aucune fabrique de ce genre, ni de boîtes ni de rouages de montres.

Q. Comment pouvez-vous appeler cela une fraude ? R. Je dis que cela est fait dans le but de frauder le public. Le nom " Providence " est gravé sur l'article, et l'on essaie d'en imposer au public en lui faisant croire que c'est une montre américaine, et cela induit les gens à croire que la montre est américaine. Nous voyons beaucoup de ces sortes de choses. Non seulement on se sert du nom de " Providence ", mais on trouve aussi ceux de " Boston " et " Chicago ". Ces noms ne sont employés que pour faire croire à la population que les articles qui portent ces noms sont de fabrication américaine. On emploie ainsi une variété de noms pour ces mouvements frauduleux, parce qu'ils sont importés pour tromper le public.

Par M. Guillet :

Q. On emploie les mêmes moyens, dans d'autres genres de commerce, dans le but d'induire le public en erreur, mais ces autres marchands se bornent à avertir le public et à défendre à qui que ce soit de vendre ces articles frauduleux sous peine d'amende ; ils ne se coalisent pas comme vous l'avez fait. Je ne pense pas qu'une coalition soit nécessaire pour la protection du public ? R. Cela est nécessaire. Nous avons formé cette association en partie pour protéger le public contre ces fraudes, et aussi dans l'intérêt des *jobbers* et des marchands de détail qui se trouvaient dans l'impossibilité de vendre leur marchandise à des prix convenables.

Par M. Wood (Westmoreland).

Q. Quel est le profit à présent ? R. Il est environ 5 pour cent entre les *jobbers*.

Q. 5 pour cent ? R. Oui, entre les *jobbers*.

Q. Sur les ventes de l'un à l'autre ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Et entre les *jobbers* et les marchands ? Je vais vous donner une explication ; nos affaires diffèrent de celles d'un épiciier ou d'un marchand d'aucun article de nécessité. Les bijoutiers en gros doivent nécessairement tenir un fonds de marchandises considérable. La plus grande partie de leur commerce se fait par l'entremise d'agents voyageurs, il en coûte à peu près 10 pour cent pour obtenir des ordres, de sorte que le profit du *Jobber* sur le détaillant est réellement d'environ 17½ pour cent.

Q. Profit brut ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Les marchands de détail sont-ils soumis à certains règlements quant à leurs prix ? R. Non ; ils vendent aux prix qui leur conviennent.

Par M. Guillet :

Q. Vous êtes libre de vendre en détail ? R. Nous ne le faisons pas, nous ne vendons qu'en gros ; mais certains membres de l'association vendent en détail, lorsqu'ils vendent en détail leur profit sur le prix qu'ils paient aux *jobbers* est d'environ 25 pour 100.

Par le Président :

Q. Les *jobbers* fixent-ils un prix au-dessous duquel les détaillants ne vendront pas ces montres véritablement de fabrication américaine ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. L'association oblige ceux de ses membres qui font le commerce de détail à ne pas vendre à moins de 25 pour 100 d'avance sur les prix des *jobbers* ? R. Oui ; je pense que 25 pour 100 est un petit profit pour un bijoutier de détail. Il est obligé de tenir un fonds d'articles considérable et coûteux qu'il ne peut écouler promptement ; il faut qu'il fasse un peu plus de profit qu'un marchand qui vend du sucre ou autres articles de nécessité première.

Par M. Gillmor :

Q. Votre association a-t-elle été formée à la demande des fabricants des États-Unis ? R. Non, monsieur, elle ne l'a pas été.

Q. L'organisation a été volontaire ? R. Les choses se sont passées comme je vous l'ai dit ; d'abord les *jobbers* sentaient que la position était telle qu'il fallait nécessairement y aviser, et trois ou quatre d'entre eux, après avoir discuté la question, décidèrent qu'il était opportun de former une association ; cette décision fut communiquée aux autres *jobbers* ; on résolut alors de convoquer une assemblée dans le but de

discuter la question. Tous parurent convaincus que c'était le meilleur moyen de surmonter les difficultés dont je vous ai parlé; voilà comment l'association s'est organisée.

Q. Puis, après vous être organisés, vous avez cherché à vous rapprocher des fabricants américains? R. Notre association s'est affiliée, pour ainsi dire à la leur.

Q. C'est à la demande de l'association du Canada, que ces relations ont été établies? R. Exactement; et afin de donner plus de force à l'organisation, il a été convenu entre notre association et l'institution américaine que celle-ci ne confierait la vente de ses produits qu'aux membres de l'association canadienne. A cette époque, comme je vous l'ai dit, je pense que tous les *jobbers* approuvaient la formation d'une telle association. Je ne crois pas qu'un seul d'entre eux s'y soit objecté.

Par M. McKay:

Q. C'est une association d'importateurs alors? R. Vous pouvez leur donner ce nom ou celui de fabricants. Beaucoup des membres de l'association se livrent à la fabrication.

Q. Des boîtes de montres? R. Non, ni des rouages de montres non plus, mais des articles de bijouterie.

Par M. Gillmor:

Q. Je voulais vous demander si cette fabrique de Toronto est exploitée par des Américains? R. Elle l'est surtout par des Canadiens, c'est une société par actions, à responsabilité limitée. L'homme le plus important dans la fabrique est un Canadien.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. L'action de votre association se fait-elle ressentir sur d'autres articles de votre commerce que les montres et leurs boîtes? R. Sur les boîtes et les rouages de montres de fabrication américaine seulement; elle n'a rien à voir aux montres anglaises, suisses ou françaises.

Par le Président:

Q. J'ai compris que l'association avait été formée dans le but spécial d'empêcher l'importation de ces articles d'imitation, et maintenant vous nous dites que vous ne vous opposez pas à l'entrée des montres suisses et européennes, et qu'elle se applique qu'aux montres américaines? R. Nous ne nous opposons pas à l'entrée des montres suisses, si elles portent une marque de commerce véritable. Nous vendons des montres suisses portant des noms de fabricants réels.

Q. Quels noms? R. Il y en a trois ou quatre; Patek est un de ces noms.

Par M. Guillet:

Q. Vous avez dit que vous avez eu des pourparlers avec Stark au sujet d'un contrat pour la livraison d'un quantité considérable de ces imitations? R. Non; je pense qu'il est sous l'impression que mon prix n'est pas exact, mais je puis en garantir l'exactitude. C'est précisément la valeur de ces rouages.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Votre association a-t-elle eu pour effet de réduire la vente en Canada de ces montres frauduleuses, comme vous les appelez? Comment a-t-elle protégé le public contre les supercheries dont il souffrait? R. Je crois que les marchands de détail, depuis le premier jusqu'au dernier, ont aidé les *jobbers* dans leurs efforts pour élever le type de ces articles, et le maintenir sur un pied respectable.

Q. Rien n'empêche un marchand, aujourd'hui, plus qu'autrefois, d'importer ces montres de qualité inférieure, et de les vendre en les donnant pour un meilleur article? R. Rien du tout.

Q. Comment votre organisation a-t-elle amélioré les choses alors? R. Les détaillants ne font plus une telle demande de ces articles, mais tant qu'ils ont pu obtenir ces montres imitées et les vendre au même prix que les montres portant des marques réelles, à un profit de 50 pour cent de plus que celles-ci, ils préféreraient vendre ces imitations.

Q. Les *jobbers* de l'association ont cessé de tenir ces articles frauduleux? R. En grande partie, je crois. L'association a produit cet effet, je pense.

Q. Il n'y a rien qui empêche les autres de continuer un commerce qui leur donne un bénéfice de 50 pour cent de plus? R. Oh, non.

Q. Sous ce rapport, le public n'a pas gagné autant que l'association? R. Le public y a gagné d'avoir un meilleur article à un prix honnête.

Q. Cependant un marchand, pour des motifs de lucre, peut continuer d'agir comme par le passé? R. Jusqu'à un certain temps, je suppose.

Q. Qu'est ce qui l'en empêcherait? R. Rien, sinon que la demande de ces articles n'existe plus parmi les détaillants.

Par le Président :

Q. Empêchez-vous le commerce de détail d'acheter ces mouvements de montres? R. Non, monsieur. Le commerce des montres américaines a commencé en Canada il y a environ 30 ans; il ne se vendait pas alors 100 montres peut être dans toute la Puissance. M. Stark n'a rien eu à faire avec l'introduction des montres américaines en Canada, comme il vous l'a dit, rien du tout.

Par M. le Président :

Q. Stark a dit qu'il n'était en Canada que depuis dix ans? R. J'ai compris qu'il prétendait avoir contribué en grande partie à créer une demande pour ces articles.

M. Bain (Wentworth) : Le président est exact. Il a dit qu'il n'était ici que depuis dix ans. C'est ce que j'ai compris moi-même.

Le Président : Depuis qu'il est en Canada, il a dépensé des centaines de mille piastres dans le commerce.

M. Stark : Je fais ce commerce depuis vingt-cinq ans.

Par M. Bain (Wentworth) : Au témoin :

Q. La vente des montres américaines a-t-elle beaucoup augmenté? R. Beaucoup, comparativement aux cent montres vendues la première année. Je suppose que parmi les *jobbers*, il en est peu qui n'en vendent des milliers par année.

Q. Avez-vous quelque idée de la vente en gros des montres américaines, chaque année? R. Pas d'autre que celle que je puis me former d'après mes propres affaires.

Par le Président :

Q. Quel nombre vendez-vous chaque année? R. Voici un point où M. Stark s'est trompé, je voudrais le corriger. Je lui demanderais de considérer de nouveau son assertion qu'il vend autant qu'une douzaine de *jobbers* réunis. Je crois que le nombre de *jobbers* ne s'élève qu'à 18 ou 20 en tout. Il dit que nul *jobber* ne peut avoir besoin de rouages de montres pour une valeur de \$5,000. Je pense que les rapports de la douane peuvent montrer que nous en employons beaucoup plus que cela, trois, quatre ou cinq fois plus que cela.

M. Stark.—Je parle d'un *jobber* individuellement, et non pas de l'association.

Le témoin.—Je suis un membre de cette association.

Par le Président :

Q. Je ne pense pas qu'il ait dit que nul membre de l'association ne pouvait employer cela? R. J'ai compris qu'il a dit que nul *jobber* ne pouvait employer dans son commerce des rouages de montres pour une valeur de \$5,000.

M. Stark.—J'ai dit qu'aucun d'eux n'enverrait un pareil ordre à la compagnie de montres d'Elgin.

Par M. Boyle (au témoin) :

Q. A-t-il été proposé à l'association américaine par votre association ou aucun de ses membres, avant ou après sa formation, que dans le cas où vous feriez des affaires avec elle, elle refuserait de vendre en Canada, à tout autre qu'aux membres de votre association? R. Je ne comprends pas bien la question.

Q. Avez-vous fait quelque suggestion à l'association américaine, ou conclu avec elle aucun arrangement, tendant à lui imposer l'obligation de refuser de vendre aux marchands qui ne seraient pas agréés à votre association? R. Pas que je sache.

Q. M. Stark, dans le témoignage qu'il a donné ici nous a montré des lettres prouvant que l'association américaine avait refusé de lui vendre des marchandises parce qu'il n'était pas membre de l'association? R. Les fabricants américains ne veulent pas du tout vendre aux marchands de détail en Canada. Ils ne vendent qu'aux *jobbers*.

Par le Président :

Q. Ils ont dit qu'ils étaient tenus de ne vendre à aucune autre personne qu'aux *jobbers* ? R. Oui ; je crois qu'ils sont tenus, par leurs règlements, de ne pas vendre du tout aux marchands de détail. Ils ne veulent pas le faire. Ils en vendent qu'aux *jobbers* aux Etats-Unis et ici. Ils choisissent parmi les *jobbers* ceux auxquels ils pensent pouvoir vendre avec avantage.

Q. Ils ne disent pas *jobbers*, mais membres de l'association des *jobbers* ? Approuvez-vous leur système de ne vendre à personne en dehors de votre association ? R. Nous n'avons aucun arrangement de cette nature, comprenez bien que notre association n'a que des liens de sympathie avec eux.

Par M. Boyle :

Q. Y a-t-il eu preuve que quelque pression directe ou indirecte ait été exercée sur l'association américaine pour l'induire à ne faire d'affaires qu'avec votre association exclusivement, en Canada ? R. Il est possible qu'il y ait eu quelque conversation dans ce sens, il n'y a peut-être eu aussi quelque correspondance à ce sujet.

Q. Suivie d'un arrangement implicite, sans doute ? R. Non, il n'y a rien eu de défini.

Q. Si elle avait vendu des marchandises à Stark, ne lui auriez-vous pas fait de représentations ? R. Je n'ai pas d'objection à ce qu'elle vende à Stark. Je pense avoir sollicité sa pratique en une ou deux occasions. Je serais heureux de vendre à Stark.

Q. Je parle de vente à M. Stark par un fabricant, bien entendu ? R. Je ne m'oppose pas à cela ; mais les fabricants refusent de vendre à M. Stark parce qu'ils ne veulent vendre à aucun détaillant.

Par M. Boyle :

Q. Ce n'est pas la raison qu'ils donnent dans leurs lettres ? R. C'est la véritable raison.

Par le Président :

Q. Ils vendent aux détaillants qui sont de votre association ? R. Non.

Q. Vous avez dit que deux ou trois *jobbers*, marchands de gros et de détail en même temps, faisaient partie de votre association ? R. Je n'ai pas connaissance que les fabricants américains leur vendent directement leurs produits. Parce que nous sommes membres de cette association en Canada, il ne s'ensuit pas nécessairement que les fabricants des Etats-Unis soient obligés de vendre directement à aucun *jobber* particulier. Ils choisissent parmi ces *jobbers* ceux auxquels il leur plaît de vendre et avec qui il leur convient de faire des affaires.

Par M. Boyle :

Q. N'y a-t-il pas entre votre association et l'association américaine un engagement implicite de vous entraider mutuellement autant que possible ? R. Il n'y a, à ma connaissance, aucun arrangement semblable.

Par M. Guillet :

Q. Quel est cet article 10 ? Voici ce qu'il dit : " Il est entendu que les membres de cette association s'engagent à vendre les rouages de montres américaines d'après la liste de prix arrangée par les compagnies de rouages de montres, et les boîtes de montres d'or, d'argent et de nickel aux prix établis par l'Association Américaine des fabricants de boîtes de montres, et la Compagnie Américaine de boîtes de montres de Toronto. Les seuls escomptes accordés sont cinq pour cent pour argent dans trente jours, six pour cent pour argent en 10 jours, ou trois pour cent pour paiement en soixante jours, un billet pour achat payable à quatre mois de la date de la facture " ? R. Les fabricants font les prix, et non pas nous ; nous marquons les marchandises aux prix auxquels nous sommes informés que nous les aurons.

Par M. Guillet :

Q. En conséquence, ils ne veulent vendre à personne en dehors de cette coalition ? R. Ils trouvent plus raisonnable de s'en tenir à leur commerce ordinaire avec les *jobbers* réguliers.

Par M. Bain (Wenworth) :

Q. Comment expliquez-vous le fait que le contrat de Stark avec la Compagnie

d'Elgin était à moitié exécuté vers le temps qu'elle a refusé de continuer à leur fournir ses marchandises. La formation de votre association a-t-elle été pour quelque chose là-dedans ? R. Pas à ma connaissance. Cela n'a pas dû nécessairement influencer sur cette décision, parce que si Stark liait ce contrat, dont il a une copie et que nous avons tous vu, en vertu duquel nous avons nos marchandises, il aurait découvert que ces fabricants peuvent, en aucun temps, abroger ce contrat.

Q. Le font-il habituellement. Avez-vous jamais été traité de cette façon dans le cours de votre expérience de marchand ? R. Je n'ai jamais été traité ainsi, en pareil cas, nos n'avons pas les rouages de montres, c'est tout.

Q. N'était-ce pas une curieuse coïncidence que la Cie aurait pu continuer à délivrer ces mouvements de montres à Stark au moment où cette association s'est formée, s'il n'avait pas été entendu que ces sortes de ventes devait cesser ? R. Il n'y avait là rien de curieux pour toute personne qui connaît le commerce de montres. Il y avait eu une grande rareté de mouvements à bon marché. La demande excède la production pour cette sorte de rouage.

Q. Alors il est possible que les autres pratiques canadiennes de la Compagnie de Montres d'Elgin aient été traitées de la même façon à cette époque ? R. Tous les *jobbers* du Canada ont souffert comme Stark, alors, parce que, comme lui, ils n'ont pu avoir de rouages de cette qualité.

Q. Mais nous devrions supposer que, comme c'est l'habitude dans le commerce, la Cie aurait dû continuer à agir équitablement avec ses pratiques et les servir en proportion de la quantité produite, au lieu de refuser entièrement de vendre ? Dans le cas dont il s'agit, elle a cessé toute livraison, absolument ? R. Je ne sais ce qui a causé cela.

Q. Vous ignorez cela, bien entendu parce que cela ne vous regarde pas, mais la coïncidence m'a paru étrange ? R. Considérant la chose à mon point de vue, je pense qu'il n'y a là rien d'étrange, pour la raison que je vous ai donnée.

Par M. Boyle :

Q. Vous pensez que si une de ces compagnies avait rempli l'ordre de Stark, aucun membre de votre association ne lui aurait adressé de remontrances ? R. Si l'ordre de Stark avait été rempli au prix des *jobbers*, chacun de nos *jobbers* aurait eu de justes raisons de se plaindre.

Par M. Guillet :

Q. Au même prix que vous achetez ? R. Oui, parce que Stark n'est pas un *jobber*. Les fabricants remplissent ses ordres aux prix des détaillants parce qu'il est marchand de détail.

Le Président. — Il jure qu'il est *jobber*.

M. Stark. — Ils m'ont approvisionné comme marchand de détail six ans avant l'existence de cette association.

Par M. Guillet :

Q. Ne lui a-t-on pas fait un crime d'abaisser les prix ? R. C'est une des offenses dont il a été accusé. Beaucoup de gens lui ont reproché d'être un monopoleur, et de chercher à traiter directement avec le fabricant, afin de s'appropriier le profit que font les *jobbers*.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Le but de l'association, dites-vous, est de maintenir le prix des articles qu'il vendait moins cher que les autres ? R. Il n'était pas seul à le faire ; il y en avait d'autres que lui.

Q. Je lis ceci : " Nous, *jobbers* en montres américaines, formons par les présentes une association dans le but de maintenir le prix des rouages et des boîtes de montres de fabrication américaine, et de combattre l'abaissement des prix, etc." ? R. D'autres que Stark gâtaient aussi les prix.

M. Ellis. — Je désirerais présenter au comité quelques remarques qui ne prendront que quelques minutes et pourront servir à élucider certains points.

Mathew C. Ellis, de la maison P. W. Ellis et Cie, marchands de gros et fabricants de bijouterie, de Toronto, est assermenté.

Par le Président :

Q. Depuis combien de temps êtes-vous dans le commerce que vous faites actuellement? R. Depuis dix ans.

Q. Existe-t-il quelque coalition dans ce genre de commerce? R. Oui, monsieur; nous avons formé une ligue en avril 1885. Avant son organisation, les *jobbers* de notre association, telle que constituée actuellement, achetaient directement leurs montres—les boîtes et rouages—des fabricants, et passaient des contrats avec ces compagnies, dont l'une est représentée ici. Voici une formule de contrat par lequel les compagnies produisant ces rouages de montres nous obligeaient à vendre ces articles à prix fixe, et à certaines conditions qu'elles nous imposaient. Après l'organisation de cette association, nous avons continué à vendre au même prix fixe, que nous n'avons pas élevé d'un centin, et les mêmes contrats ont continué d'exister. M. Stark se plaint d'avoir perdu considérablement sur un semblable contrat parce que la compagnie s'était réservé le privilège de casser, à volonté, l'engagement par lequel elle s'obligeait à lui vendre tous les rouages qu'elle fabriquait, et d'adopter d'autres méthodes de distribution.

Le président.—Après quatre mois d'avis.

M. Stark.—Quatre mois.

Le témoin.—La lettre que M. Stark vous a lue était datée de novembre dernier et notre association a été formée en avril; temps complètement suffisant pour organiser un meilleur système de distribution.

Par le Président :

Q. La Cie dit simplement: "Nous ne pouvons remplir vos ordres?" R. M. Stark savait, quand il a signé ce contrat, que la Cie pouvait agir ainsi en donnant quatre mois d'avis. Il vous a dit, messieurs, qu'il ne recevait pas les rouages de montres communs. Je vendais généralement les articles fabriqués par M. Stark et je recevais ces montres d'Elgin de lui avant d'acheter directement de la compagnie, et j'ai eu de lui des rouages à bon marché dont il vous a parlé. Je puis passer ses factures au comité pour servir à l'enquête actuelle.

M. Stark.—Je n'ai pas dit que je n'avais pas reçu de ces mouvements peu coûteux.

M. Ellis.—Il dit que son grief, avant la formation de cette association, était qu'il voulait vendre en gros. J'ai ici un catalogue dont il distribue directement de 10,000 à 30,000 exemplaires aux cultivateurs, marchands ou commerçants et au public en général, par tout le pays, et qui prouve qu'il vend directement aux acheteurs. Je prétends que nous, marchands de gros, nous avons le droit de protéger les marchands de détail à qui nous vendons et que, conséquemment, nous n'avons pas le droit de vendre au consommateur et aux pratiques du détaillant. Ce monsieur vise à devenir le plus grand monopoleur du Canada en voulant obtenir les montres au prix du fabricant, et en les vendant directement au public au prix que le détaillant les paie chez le marchand de gros; il ruine ainsi le commerce de détail partout dans le pays.

Par M. Gullet :

Q. Je vois que, par vos règlements, il vous est permis de vendre au commerce de détail à une avance de 25 pour 100 sur le prix coûtant (Exhibit 9). R. Je vais expliquer cela. Quant aux ventes au commerce de détail, il est parfaitement entendu qu'aucun *jobber* ne doit vendre au détaillant, mais s'il le fait, nous disons simplement qu'il doit exiger 25 pour 100 au-dessus du prix coûtant. Cela est fait dans le but de protéger les marchands auxquels nous vendons. Le marchand de détail, bien entendu, peut vendre au prix qui lui convient.

Par M. Boyle :

Q. Vous voulez dire à ses pratiques? R. Oui. Nous ne permettons pas à un *jobber* de notre association de vendre à nos pratiques aux mêmes prix que nous vendons au commerce de détail. M. Stark vous dit, messieurs, qu'il avait un contrat avec la compagnie de Waltham. Je crois qu'il n'en a jamais eu.

M. Stark.—Je n'ai pas dit cela.

M. Ellis.—Le Cie de Waltham a refusé de lui vendre des montres, et il a dit que la Cie avait contracté avec lui pour la vente de marchandises. La Cie d'Elgin, par son contrat, ne permet à personne de se servir de ses articles pour avertissements au

public. Il n'a pas osé placer les montres d'Elgin dans son catalogue, elle l'aurait promptement rayé de la liste des acheteurs. Il n'a annoncé que les montres de Waltham. Il a évité soigneusement d'annoncer la vente des montres d'Elgin afin de tromper cette Cie en lui faisant croire qu'il abandonnait la vente de ses montres.

M. Stark.—J'ai mentionné les montres d'Elgin et de Waltham.

Le Président.—"Réduction spéciale de prix pour les montres américaines, Waltham et Elgin"

M. Boyle.—Ce sont là des différends entre commerçants qui n'intéressent pas le comité.

M. Ellis.—*M. Stark* est venu ici dans le but de se procurer une réclame à bon marché, ou, comme il le dit, afin de faire disparaître "ce bureau de bycottenrs et de conspirateurs." Quand nous avons nommé notre secrétaire actuel, Edgar A. Wills, du Bureau de commerce de Toronto, il a adressé une lettre au Président Ince, du Bureau du commerce, déclarant qu'il s'opposait, comme membre, à ce qu'il fut permis au secrétaire du Bureau d'agir comme secrétaire d'une bande de bycottenrs et de conspirateurs, et autres épithètes aussi flatteuses; le lendemain, il publia cette lettre dans les journaux comme avertissement. Ce monsieur, sans aucun doute, a l'intention de se servir de vous pour annoncer son commerce au public. Notre association n'a pas élevé les prix; lorsque nous avons vu que l'on ne pouvait pas fabriquer les rouages de montres dans le pays, nous usâmes de notre influence auprès du gouvernement, par l'entremise de l'association des fabricants de Toronto, pour obtenir une réduction de droits de 20 à 10 pour cent. J'étais, moi-même, membre d'une délégation à New-York, dans le but d'obtenir un prix spécial pour l'exportation au Canada, ou le privilège d'acheter à cinq pour cent meilleur marché que tout acheteur américain, et nous avons réussi. Avec la réduction des droits de dix pour cent et les cinq pour cent de déduction que nous avons obtenus aux États-Unis, nous pouvons marquer les montres américaines presque au prix qu'elles se vendent aux États-Unis, c'est-à-dire avec une différence de cinq pour cent en plus seulement. Notre association a pris en mains la Compagnie Américaine de Montres de Toronto, et afin de faire connaître cette compagnie, qui n'avait eu jusqu'alors aucun succès, les *jobbers* de l'association convinrent d'acheter leurs boîtes de montres chez elle. Elle est devenue, aujourd'hui, un immense établissement, fabricant presque assez de boîtes pour la consommation des 31 *jobbers* que nous avons sur notre liste, et à des prix qui conviennent à tous les marchands de gros depuis Vancouver, C.A. jusqu'à Halifax, à une ou deux insignifiantes exceptions près. L'association admet dans son sein tout postulant pourvu qu'il s'engage à ne pas vendre au client et à se borner à des ventes légitimes comme tout commerçant de gros doit le faire; c'est-à-dire à vendre directement au commerce de détail et jamais directement aux pratiques du détaillant. Nous avons ici une liste de prix qui vous prouve qu'il est de fait que notre association exécute le programme que je viens de vous donner, puisqu'elle établit sur le prix coûtant et le droit ajouté, le même profit que les compagnies de montres américaines. Nous avons la boîte de 3 oz. à \$5.25, c'est le prix de la boîte en y ajoutant le droit. Nous vendons une boîte de 3 oz. \$4 50; c'est une boîte qui ne se fabrique pas maintenant aux États-Unis, et afin qu'il n'y ait de malentendu, il y a encore une autre boîte exactement semblable à celle-ci en apparence, mais de meilleure qualité, à \$4.95 ou 45 centins de plus.

Par M. Guillet :

Q. C'est le prix américain? R. Cette boîte est faite par la Cie Américaine de boîtes de montres, de Toronto. La boîte américaine se vendrait \$6.25. *M. Stark* a avancé devant vous que nous étions venus ici pour obtenir quelque preuve que nous permettrait de condamner quelques *jobbers* à l'amende, etc. Permettez-moi de vous dire, messieurs, que nous n'avions pas pensé à venir ici avant d'avoir vu sur les journaux que *M. Stark* devait paraître devant le comité spécial des coalitions commerciales; alors nous crûmes que nous devions venir aussi pour vous expliquer notre côté de la question, de manière à vous aider à vous former une opinion par l'audition des deux parties concernées. Nous sommes venus volontairement vous donner tous les renseignements que vous pourriez désirer touchant notre organisation. Laissez-

moi vous dire, messieurs, que les fabricants de rouages et de boîtes de montres ne vendent pas aujourd'hui aux *jobbers* que nous avons sur notre liste. La Cie d'Elgin, dont M. Stark a parlé, et dont j'ai fait mention à propos du contrat, ne vend qu'à cinq personnes en Canada. Elle se réserve le droit de vendre à qui il lui plaît; mais nous avons un arrangement par lequel les personnes qui reçoivent les montres d'Elgin, doivent les vendre à tout *jobber* de notre association à 5 pour cent de profit, et le même arrangement s'applique à toutes les autres Cies de rouages et de boîtes de montres.

Le Président :

Q. Sont-elles tenues de vendre à 5 pour cent, ou au moins à 5 pour cent? R. Au moins à 5 pour cent.

Q. Mais ils peuvent demander 10 pour cent? R. Non, monsieur. Nous ne pouvons faire cela parce que nous devons vendre à 5 pour cent; et cette obligation nous est imposée, non d'après notre désir, mais par les compagnies de rouages et de montres. Les règlements que nous avons ici servent de base aux restrictions et aux conditions imposées pour la vente ou l'achat des montres de ces compagnies. Ces conditions sont obligatoires pour tous ceux qui ont en mains le commerce des produits de ces divers fabricants.

Q. Mais comment pouvez-vous vous assurer de l'honnêteté de ces personnes à ce sujet? Quels moyens avez-vous de vous en convaincre? R. De quoi parlez-vous?

Q. De l'article 11, qui se lit comme suit: "Lorsque deux membres de cette association, quels qu'ils soient, accuseront par écrit, un membre d'avoir violé la constitution, les règles ou règlements de l'association, il sera du devoir du bureau des directeurs de requérir de l'accusé une dénégation par écrit de la déclaration faite d'après la loi ou une confession de l'offense, aussi par écrit, et dans le cas où le membre accusé refusera ou négligera de présenter telle dénégation ou confession par écrit dans un délai de 30 jours après telle requête, tel refus ou négligence sera considéré comme une admission de la vérité de l'accusation, et le membre ainsi trouvé coupable d'avoir violé la constitution, les règles ou règlements comme susdit, sera censé faire défaut et il sera, en conséquence, du devoir des directeurs de le suspendre ou de l'expulser de l'association, et tout membre ainsi expulsé perdra tout droit de réclamation contre les fonds de l'association." R. Je suis heureux, M. le Président, que vous ayez attiré mon attention sur ce sujet, parce que cela me fournit l'occasion de nier de la manière la plus emphatique une chose que l'on a avancée ici. J'ai été le secrétaire de l'association pendant l'année dernière, et j'ai été en relation avec l'exécutif. M. Stark vous a dit qu'un membre de l'association avait été requis de faire serment qu'il n'avait vendu aucun rouage de montre au-dessous du prix fixé par l'association. Je dis positivement que l'association ne s'est jamais servi, depuis sa formation, de ce règlement contre aucun de ses membres; que nous n'avons jamais exigé un tel serment d'aucun de ses membres, et je puis assurer cela positivement parce que j'ai été le secrétaire, et que je suis aujourd'hui le trésorier de l'association. Je fais cette assertion d'après le rapport.

Par M. Guillet :

Q. Le règlement vous donne le pouvoir de prendre une déclaration légale? R. Je ne dirai rien du rapport que ce que j'en connais. Le règlement nous donne ce pouvoir.

Par le Président :

Q. Le pouvoir d'imposer une amende de \$500, de même que d'expulser un membre? (Exhibit 9.—Art. 9a.) R. Nous avons eu l'opinion d'un légiste nous apprenant que l'amende n'est pas recouvrable.

Q. Le règlement dit:—"Tout membre de l'association convaincu d'avoir violé la constitution ou les règlements, sera possible d'une amende de \$500 et sera expulsé de l'association." R. C'est le sujet de l'explication que je viens de donner. Si vous voulez examiner le contrat (Exhibit 10), je vais le laisser ici; vous verrez que les conditions sont aussi obligatoires pour les divers *jobbers* individuellement, qu'elles nous engagent collectivement. Le contrat même avait pour objet le maintien de ces prix. Le point-principal est celui-ci, il n'y a pas eu de coalition. Nous ven-

donc les rouages de montres aux mêmes prix absolument qu'avant l'organisation de la société, et s'il y a une réduction de prix—ces réductions sont toujours faites par les fabricants de rouages ou de boîtes de montres eux-mêmes—ou si l'on juge à propos de les élever, nous devons donner avis au commerce dans les 48 heures que telle ou telle réduction a été faite; mais quelles que soient ces réductions, notre profit reste le même. L'avis de ces changements est donné au commerce de détail très promptement.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Si votre coalition ou association se brisait de quelque manière, qu'arriverait-il ?
R. Dans ce cas ces compagnies feroient des contrats individuels avec les *jobbers*, et nous vendrions suivant les mêmes arrangements et comme nous vendons aujourd'hui. Il n'y aurait aucune différence. L'agent de la Cie d'Elgin m'a dit qu'à cause de certains petits malentendus, la ligue avait failli se dissoudre. Il ajouta que si elle se fut brisée, la compagnie aurait continué ses contrats individuels avec ceux à qui elle aurait jugé convenable de vendre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Voici une chose qui touche encore à cette matière. Vous nous avez dit, je crois, que vous étiez un de ceux qui ont conclu avec les fabricants de montres américaines un arrangement par lequel le commerce canadien a obtenu une déduction spéciale de 5 pour cent, et que cela vous permet de vendre à plus bas prix ? R. Oui.

Q. Comment cela affecte-t-il l'évaluation de nos marchandises pour la perception des droits ? R. Nos factures sont faites de manière à n'offrir aucune difficulté. Cette déduction spéciale de 5 pour cent, est marquée "5 spécial," et nous payons les droits sur le montant total avant qu'elle soit faite, de sorte que quand nous donnons une réduction de 5 pour cent nous la donnons sur le droit également; nous donnons donc réellement plus que 5 pour cent; nous perdons cette différence.

Q. Je sais que pour les autres espèces de marchandises, la douane a l'habitude de faire elle-même l'évaluation ? R. Nous devons entrer toutes nos marchandises d'après les prix de la liste américaine.

Q. Malgré cela, vous avez ce 5 pour cent de déduction ? Les droits sont perçus sur cela aussi ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Votre association, par son influence, empêche-t-elle les fabricants américains de vendre à ceux qui ne font pas partie de votre association, c'est à-dire à ceux qui ne sont pas de la coalition ? Nous n'avons jamais eu occasion d'exercer cette influence.

Par M. Guillet :

Q. Leur donnez-vous une liste de ceux qui sont membres de l'association ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Vendent-ils à tous les membres ? R. Non; ils vendent à qui leur plaît.

Q. Cette conduite de l'association américaine explique-t-elle un des objets de votre association ? R. Non. Nous avons une liste des *jobbers*. Nous passons cette liste à l'association américaine, et les fabricants choisissent parmi eux ceux à qui il leur plaît de vendre. Les fabricants dans les Etats-Unis sont affiliés avec nous. S'ils vendaient en dehors de l'association, cela ferait tomber toute l'affaire, parce qu'ils s'engagent à ne vendre qu'aux membres des associations canadienne et américaine, et à ceux seulement à qui il leur convient de le faire.

Par M. Guillet :

Q. Ils peuvent vous donner ordre de ne pas vendre à quelque *jobber* particulier avec qui ils ne désireraient pas faire d'affaires. "Tout nom qui par la suite pourra être rayé de la liste" etc ? R. C'est notre contrat de 1884, avant l'arrangement.

Par le Président :

Q. Est-ce ce contrat que vous signez ? R. Nous n'avons plus besoin de signer ce contrat depuis que l'association s'est formée. Cela n'est pas nécessaire. Cela briserait les contrats individuels, parce que l'association est chargée de veiller à ces choses. Quant à M. Stark, nous le recevrons volontiers dans l'association, s'il voulait vendre ses marchandises comme *jobber*; mais nous nous opposons décidément à ce qu'il les obtienne aux mêmes prix que nous, et les vende en détail au client.

JOHN SEDGWORTH, de Toronto.

Dans son témoignage, M. Stark a mentionné, je crois, le nom de la Compagnie de Montres d'Elgin ; ce qu'il a dit peut être publié, se répandre dans tout le pays et laisser une impression fautive. C'est un exposé général qu'il vous a fait, non pas d'après sa connaissance personnelle des faits, mais d'après ce qu'on lui a rapporté ou ce qu'il a lu. J'ai lu cet exposé dans une publication américaine.

Ici le témoin est assermenté, et il continue :

M. Stark a dit que les compagnies de montres américaines, nommant, je pense, la Compagnie de Montres d'Elgin, avaient vendu des rouages de montres à d'autres qu'aux marchands qui sont dans le commerce des montres et de la bijouterie. Maintenant, Thomas Avery, le président de la Compagnie de Montres d'Elgin, dans une lettre publiée récemment, assure que sa compagnie n'a jamais vendu un seul mouvement à aucun autre individu qu'aux *jobbers*, et qu'il ne permettrait pas, tant qu'il aura des relations avec la compagnie, qu'un seul mouvement de montre soit vendu en dehors du commerce. C'est pour rectifier M. Stark que je donne mon témoignage. Je ne pas veux que son exposé se répande dans le pays, et produise une impression erronée. Je puis produire, je crois, la lettre de M. Avery, dont je viens de parler, si cela est nécessaire.

Par le Président :

Q. M. Avery avait fait à M. Stark la même assertion dans une lettre que ce dernier nous a lue. Avez-vous autre chose à nous dire ? R. Non, je pense que M. Ellis a expliqué tous les points importants de la question. C'est tout ce que je désirais que le comité me permît de dire.

Le comité s'ajourne alors pour se réunir de nouveau à la demande du président.

N. B.— Voir Exhibit 23 a, b, c et d.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 22 mars 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin. M. Wallace, M.P., au fauteuil.

JOHN CONNOR, St. Jean, N.-B., est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation ? R. Fabricant de cordage.

Par M. Gillmor :

Q. Combien y a-t-il de fabricants de cordage dans la Puissance ? R. Il m'est impossible, M. Gillmor, de vous dire combien il y en a.

Q. Y a-t-il quelque entente, quelque coalition entre les différents fabricants de cordage ? R. Il n'y a pas d'entente ou de ligue comprenant tous les fabricants de la Puissance.

Q. Il n'en existe pas qui les comprennent tous ? R. Non.

Q. Et aucune entre quelques-uns d'entre eux, non plus ? R. Oui, il y a un arrangement commercial entre cinq des fabricants du Canada.

Q. Entre cinq d'entre eux ? R. Oui.

Q. Un des cinq réside à Halifax ? R. Oui.

Q. Et vous êtes le seul au Nouveau-Brunswick ? R. Oui.

Q. Nommez donc les cinq qui font partie de cet arrangement ? R. John A. Conger, corderie de Montréal. R. Bannerman et Frère, Montréal ; John Brown et Cie, Québec ; la compagnie de corderie de Dartmouth, Nouvelle-Ecosse, et Thomas Connor et Fils, St. Jean, N.-B.

Q. En connaissez-vous d'autres que ces cinq dans la Puissance ? R. Oui, il y a des fabricants de cordage et de ficelle ou corde à lier outre les cinq qui forment cette association.

Par le Président :

Q. Fabriquez-vous de la ficelle ou corde à lier ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. Avez-vous observé une hausse constante dans le prix du cordage l'automne dernier et cet hiver ? R. Pas que je sache, M. Gillmor, si on considère quels étaient

les prix il y a dix ans. S'il y a eu quelque augmentation constante et graduelle, cela est dû à l'élévation graduelle et constante de la fibre. Pour l'information du comité, je dirai que l'été dernier, dans les mois de juillet et août, le chanvre était à un prix raisonnablement peu élevé; lorsqu'il atteignit le minimum, un syndicat américain se forma et accapara, dans le monde entier, tout le chanvre servant à la fabrication du cordage et de la corde à lier. Ce syndicat se composait de quatre riches américains; il nous priva de chanvre de manille en achetant tout ce qui était à vendre sur les points où on le récolte, aux Philippines et ailleurs, ainsi que toute l'agave ou sisal sur le marché, et toutes les cargaisons en route des points de production à la Grande-Bretagne ou à New-York. Il mit tous les fabricants dans une position difficile faute de matériaux bruts. Cette coalition a été formée en août ou septembre, je crois. Elle contrôle encore le marché du chanvre; la hausse, cependant, a été bien moindre qu'elle aurait pu l'être, considérant que toutes les matières premières se trouvaient concentrées dans leurs mains. J'irai plus loin, et je vous expliquerai les raisons qui ont causé, peut-être, la formation de cette coalition aux Etats-Unis. Il y a probablement aujourd'hui dans ce pays trois ou quatre fois plus que la quantité de machines nécessaires à la fabrication des cordages et de la corde à lier, que l'on y consomme. Les quatre hommes du syndicat, qui contrôlent le marché du chanvre, sont capables de fabriquer assez de cordage et de corde à lier pour satisfaire à la demande ensemble des Etats-Unis. Ils sont les quatre plus influents et plus gros fabricants de ces deux articles en Amérique. La compétition était si acharnée, par suite de l'excès de machines en usage dans le pays, qu'ils s'aperçurent qu'il leur était impossible de continuer cette fabrication avec profit, tant qu'il y aurait un semblable excès de machines et de grandes facilités pour l'achat des matières premières nécessaires à leur alimentation; ils continuèrent donc à acheter pendant que le marché était peu stable aux Etats-Unis; mais ils produisaient en si énormes quantités, que la compétition, en dehors de leur coalition, les força souvent à vendre à perte, c'est pour cela qu'ils résolurent d'accaparer tout le chanvre. Ils le revendaient aux autres fabricants, faisant un profit à cause de la hausse sur les matières premières, pendant que le marché des articles fabriqués restait comparativement très bas depuis la formation de ce syndicat. Je désirerais que vous ne perdriez pas cela de vue lorsqu'il sera question de la valeur comparative du cordage et de la corde à lier aux Etats-Unis avec les prix ordinaires en Canada. Le syndicat qui a accaparé les matières premières, les quatre plus gros fabricants de cordage et de cordes à lier, s'attendaient à faire leur profit en achetant le chanvre à bas prix et en le revendant beaucoup plus cher aux autres fabricants. Ils fabriquaient aussi du cordage et des cordes à lier qu'ils vendaient à bas prix pour écraser tous les autres fabricants de cordage et de corde à lier, aux Etats-Unis.

Par le Président :

Q. Leur système consiste à abaisser les prix ? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Les prix ont-ils été affectés en Angleterre à cause de cela ? R. Oh, oui.

Q. Autant qu'ici ? R. Oui; le prix de la fibre a fait monter le prix des articles fabriqués dans la Grande-Bretagne, et s'il n'est pas aussi élevé, relativement parlant, que celui des mêmes articles aux Etats-Unis, cela n'est dû qu'à ce que le syndicat concentre tous ses efforts à l'extinction des fabriques rivales, et inonde également le Canada de ses produits de qualité inférieure. Les prix du cordage et de la corde à lier sont aujourd'hui plus élevés dans la Grande-Bretagne qu'aux Etats-Unis, parce qu'ils sont basés sur le coût des matières premières qui ont augmenté en valeur, comme je l'ai dit, depuis la formation de ces syndicats.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ils contrôlent l'approvisionnement des matières premières ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. Comment pouvez-vous protéger vos intérêts ici ? En vous coalisant de ce côté de la ligne ? Par le moyen de cette association ? R. Notre organisation s'est établie avant la formation du syndicat, dont j'ai parlé, du syndicat de New-York. La hausse dans les prix, dont il a été question, est entièrement due à l'accaparement de la fibre par ce syndicat.

Par M. McKay :

Q. Avez-vous acheté vos matériaux bruts de ce syndicat ? R. Il m'est presque impossible de répondre directement à cette question. Les courtiers ont en mains la distribution des matériaux bruts. Nous ne pouvons jamais nommer le propriétaire d'une cargaison de chanvre en route du point où il est récolté au point de destination. Le syndicat contrôle toute la fibre, entièrement. Si un marchand qui ne fait pas partie de la coalition s'informe de l'état du marché, on lui donne les prix ; mais vous ne pouvez dire à qui appartient la fibre que vous achetez. Vous l'obtenez par l'entremise d'autres marchands.

Q. Vous achetez dans les Etats-Unis ? R. Quelquefois ; le syndicat a des représentants à Londres et à Liverpool de même qu'à New-York.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avant d'en finir avec le commerce américain et anglais—vous avez dit que ce syndicat concentrait ses opérations dans le but de fournir des marchandises à bas prix afin de tuer la compétition ici ? R. Et leurs propres rivaux aux Etats-Unis.

Q. Les prix en Angleterre ont été comparativement plus élevés qu'aux Etats-Unis ? R. Oui, relativement à ce qu'ils sont aux Etats-Unis.

Q. Les prix relatifs dans les deux pays ont-ils été autrefois tels qu'ils aient pu produire l'exportation des cordages et de la corde à lier d'Amérique en Angleterre ? R. Je ne sais s'il a jamais été exporté de corde à lier en Angleterre, mais il en est envoyé dans l'Australie et ailleurs à l'étranger.

Par M. Fisher :

Q. L'effet de ce syndicat s'est fait sentir sur les prix en Canada de même qu'aux Etats-Unis ? R. Oui, il a fait monter considérablement le prix de la fibre, et il a été la cause que l'agave ou sisal a atteint la même valeur que le manille pur, tandis qu'avant la formation du syndicat, il se vendait sur son propre mérite et valait de 2½ à 4 centins la livre. Cette hausse sur la fibre est un affaire sérieuse pour les gros acheteurs de corde à lier, comme M. Massey, qui a besoin de 400 ou 500 tonnes de cette espèce de corde annuellement. Les gros fabricants en faisant des expériences l'an dernier pour trouver une fibre qui conviendrait à la fabrication de la corde à lier, découvrirent que le sisal pouvait faire une corde à lier pour moissonneuses, presque aussi bonne que celle faite de pur chanvre de Manille et il en mirent une quantité considérable sur le marché l'année dernière. Pour amener une hausse, ils entreprirent de se charger de tout le sisal qui serait importé, et le syndicat distribua parmi ses membres tout le surplus de cette fibre de sorte que, pendant les deux ou trois derniers mois, le prix du sisal a été exactement le même que celui du meilleur et du plus pur manille, quoique sa force, relativement à ce dernier, ne soit que de 5 à 7. Les fabricants de corde à lier aux Etats-Unis sont disposés à ne fabriquer cet article qu'avec du sisal, tant qu'ils pourront s'en procurer à meilleur marché qu'ils ne paient le chanvre de Manille. Le syndicat peut fixer le prix de la corde à lier faite avec du sisal, parce qu'il a enlevé cette espèce de fibre, au marché et ne l'a pas payé le prix du manille. Ceux qui, aux Etats-Unis, ont besoin de corde de manille dans laquelle il n'entre pas de sisal, peuvent être certains que ce qu'ils achètent ne contient pas un brin de manille pur. Il résulte de ceci qu'en Canada presque toute la corde à lier pour moissonneuses mise sur le marché cette année, est faite de pure fibre de manille, tandis que 75 pour cent de cette corde sur le marché américain, est du sisal, pour la simple raison que le syndicat doit l'employer à quelque chose. Les *jobbers* et marchand de gros disent aussi toujours que le sisal vaut le manille pour la fabrication de la corde à lier.

Par le Président :

Q. Pouvez-vous le reconnaître à l'apparence ? R. Oui, je pourrais le faire facilement.

Q. Le public peut-il les distinguer ? R. Il est difficile de répondre à cette question. Les fabricants possèdent un procédé pour colorer le sisal. J'ai vu vendre en Canada, pendant la dernière saison, une corde à lier désignée sous le nom d'Eureka. Le public croyait acheter une corde de pur manille, la fibre du sisal étant plus blanche que celle du chanvre de manille, mais ce sisal avait été coloré pour lui don-

ner l'apparence presque exacte du manille, et les gens achetaient de la corde de sisal teint, la prenant pour de la corde de manille.

Par M. Gillmor :

Q. Le sisal est-il plus pesant que le manille? R. Jusqu'à présent, on filait avec du sisal 550 pieds de corde capable de supporter la tension nécessaire; avec du chanvre de manille on faisait de 650 à 675 pieds à la livre. L'année dernière, on a filé le sisal jusqu'à 570 ou 600 pieds à la livre, en lui donnant la force de tension nécessaire, avec certaines machines. Vous observerez que toutes les machines ne donnent pas le même résultat; quelques-unes ne diminuent pas autant la force de tension du produit. Je ne connais pas assez la machine employée à la fabrication de la corde à lier dont on se sert pour les moissonneuses, pour expliquer exactement l'effet que produit sur la corde une machine comparativement à une autre.

Par M. Gillmor :

Q. Cette coalition a-t-elle un prix uniforme en Canada? R. Ceux d'entre nous qui en faisons partie ont leurs prix; nous avons, bien entendu, des prix uniformes.

Q. Aucun des fabricants qui a accepté cet arrangement n'a cessé ses opérations? R. Fermé sa fabrique?

Q. Oui. R. Non, aucun. C'est simplement un arrangement en vertu duquel il est permis à chaque fabricant de manufacturer les articles qui lui conviennent, et de les vendre à qui bon lui semble aux prix fixés par l'association; mais lorsqu'il excède la proportion d'affaires qui lui est allouée, il doit payer au fonds de l'association une certaine taxe ou pénalité.

Q. Chaque fabricant ne doit produire qu'une certaine proportion des articles livrés au commerce? R. Il n'y a que cinq fabricants dans l'association en Canada. Supposons que chaque fabricant ait, en chiffres ronds, 25 pour cent, des affaires pour sa part; à la fin du mois, les rapports sont produits et l'inspecteur chargé par l'association de les scruter, les examine. Il peut arriver que j'aie fabriqué 25 pour cent, de la production du mois. Si mon rapport indique que j'aie fabriqué 25 pour cent, du produit total des cinq fabriques, je paie pour la différence, et ceux qui ont produit moins que moi reçoivent leur part du profit que j'ai fait. Cela a pour but d'empêcher que le marché ne soit encombré par un excès de production. Si toutes les fabriques produisaient autant qu'elles le peuvent, elle feraient plus de cordage et de cordes à lier que le pays ne pourrait en consommer.

Par le Président :

Q. Si toutes les fabriques étaient continuellement en opération suivant leur capacité, quelle serait la production totale? R. Je n'hésite pas à dire que, dans ce cas, la production serait le double de la quantité nécessaire à la consommation.

Q. Votre organisation a pour but d'empêcher un surcroît de production? R. Il y aurait un sacrifice général de ces marchandises, si nous n'avions pas un pareil arrangement.

Par M. Landry :

Q. C'est ce qui est arrivé aux Etats-Unis? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. A-t-on beaucoup de fabricants en Canada, outre les cinq dont vous parlez? R. Il y en a plusieurs, mais ce sont de petites fabriques, sauf une; cependant elles produisent des cordes de toute espèce. Il y en a une à Brantford qui ne fabrique que de la corde à lier le grain. Elle n'est pas affiliée à l'association.

Q. Produit-elle une large proportion de la corde à lier faite en ce pays? R. Oui, une quantité raisonnable. Elle peut fabriquer 20 pour cent, de la corde à lier produite en Canada.

Q. Votre association vend des produits au même prix, n'est-ce pas? R. Les membres de l'association ont un prix uniforme.

Q. Cette compagnie de Brantford vous fait-elle compétition? R. Oui.

Q. A-t-elle une importance suffisante pour affecter vos prix? R. Je le pense.

Q. Vous avez dit, il y a un moment, que le syndicat des Etats-Unis a affecté les prix dans ce pays, les a-t-il affectés ici aussi? R. Je n'hésite pas à dire que, sans la protection accordée à la corde à lier, les fabricants de cet article seraient dans une

aussi mauvaise position que les fabricants américains. Je suis certain que nous ne pourrions plus en continuer la fabrication, parce qu'avec le surplus qu'ils ont en mains, les Américains pourraient noyer nos marchés, et faire fermer nos fabriques en Canada, si nous devons payer la matière première au prix où elle est depuis que le syndicat l'a accaparée.

Q. Ils réduiraient les prix ? R. Oui.

Q. Est-ils vrai que la corde à lier et les autres produits de vos fabriques se vendent aux Etats-Unis à plus bas prix qu'en Canada ? R. Pas aux Etats, mais ils ont des prix beaucoup plus bas pour l'exportation. A propos de cela, je vous dirai que je suis certain que les cultivateurs des Etats-Unis ont payé beaucoup plus chaque année, y compris l'année dernière, pour leur corde à lier que ceux du Canada, depuis que les fabricants de corde à lier ont refusé de confier la distribution exclusive de cette corde aux fabricants d'instruments d'agriculture. Il y a eu un temps où les fabricants de moissonneuses-lieuses automatiques, la maison de M. Massey, celle de Harris, de Brantford, et deux ou trois autres des plus importantes, forçaient les fabricants de corde à lier de n'écouler leurs produits que par leur entremise. Les fabricants d'instruments d'agriculture avaient alors une association établissant un prix uniforme pour les lieuses automatiques, et nous n'avons commencé la fabrication de la corde à lier que depuis trois ans environ. Ces fabricants d'instruments aratoires avaient une association qui stipula que toute la corde à lier fabriquée alors en Canada, serait vendue par leur entremise, et toute personne ayant besoin de cette espèce de corde, ne pouvait l'obtenir que des membres de cette association. Je crois que les fabricants d'instruments d'agriculture faisaient un fort profit sur cette corde et que les agriculteurs la payaient très cher. Il y a trois ans, un léger différend s'éleva entre les fabricants de corde, parce que la distribution de leurs produits était laissée aux fabricants d'instruments. Voici pourquoi : Il y a trois ans, notre maison était en état de faire son entrée sur le marché et désirait avoir sa part du commerce de corde à lier dans l'ouest. M. Cochrane était vice-président, je pense. Je vins donc ici dans l'ouest, où je trouvai qu'il existait un arrangement entre les autres fabricants de corde à lier, qui étaient déjà dans le commerce, et l'association, et je vis qu'il leur était presque impossible de me donner une part du commerce. Il m'était presque absolument impossible d'entrer dans ce commerce. La maison de M. Massey et celle de Harris et Fils, de Brantford, s'étaient arrangées avec les autres pour obtenir la corde dont elles avaient besoin d'une fabrique de Dartmouth et d'une autre de Montréal. C'était alors, je pense, la position des affaires. Je réussis, toutefois, après beaucoup de difficultés, à obtenir une commande peu importante de M. Massey et quelques autres commandes, je sais que je mis peu de corde à lier sur le marché cette année là ; mais l'année suivante, à l'assemblée de notre association, nous décidâmes qu'il était contre les intérêts des fabricants de corde et ceux du public de laisser à M. Massey et A. Harris, Fils et Cie, de Brantford, le contrôle du commerce de la corde à lier, et nous convînmes de donner aux quincailleurs en gros, pour certaines quantités, un prix qui leur permettrait de servir le commerce de détail partout dans le pays. Cette décision fut prise il y a un peu au delà de deux ans, et depuis lors nous avons été en butte, de temps à autre, aux attaques et à la critique des fabricants d'instruments d'agriculture. Le cultivateur a eu le bénéfice de cet arrangement ; la corde à lier a passé facilement des mains du marchand de gros aux petits commerçants partout dans le pays et chacun a pu se procurer cette corde à lier ; le cultivateur n'a plus eu à dépendre entièrement de l'agent du fabricant d'instruments aratoires pour se procurer la corde à lier dont il avait besoin.

Q. Comment sont vos profits comparés à ce qu'ils étaient il y a deux ou trois ans ?

R. Je crois qu'ils sont à peu près les mêmes.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous obligé le *jobber* à vendre à certain prix ? R. Non, monsieur ; les marchands de gros et de détail pouvaient vendre au prix qu'il leur plaisait. Le fabricant de corde ne vend pas en moindre quantité que par charge de wagon de chemin de fer. Ces marchands ont un prix pour dix tonnes, ils en ont un pour cinquante tonnes, cette quantité leur coûte un centin de moins par livre que s'ils achètent dix tonnes

tonnes. Ils peuvent encore avoir un escompte additionnel s'ils achètent en plus grande quantité.

Par le Président :

Q. Celui qui prend 10 tonnes de corde paie un centin de plus que celui qui en prend 50 tonnes; mais il arrive souvent que le quincaillier en gros donne un ordre de 50 tonnes et il vendra une charge de wagon de corde à lui à une avance de $1\frac{1}{2}$ ou $1\frac{1}{2}$ centin sur le prix coûtant, entrant ainsi virtuellement en compétition avec le fabricant.

Par M. Landry :

Q. Vous ne vous opposez pas à cela? R. Non, monsieur.

Par M. Gillmor :

Q. Si je vous comprends bien, vous dites que la corde à lier est moins chère aux Etats-Unis qu'ici? R. Je ne sais pas quel en est le prix pour la consommation. Mais je pense qu'il est aussi élevé, sinon plus, qu'en Canada, mais le prix de cet article est coté beaucoup plus bas pour l'exportation en Canada, que pour la consommation aux Etats-Unis.

Q. Vous voulez dire que si les droits à payer par le fabricant ici n'étaient pas ajoutés au prix de la corde à lier, il serait impossible de fermer le marché canadien à cet article, parce qu'il se vend à aussi bon marché en Canada qu'aux Etats-Unis? R. Oui.

Q. La même chose s'applique-t-elle au cordage en général? R. Oui.

Q. Et aux cordes employées pour lattes? R. Oui.

Q. Quel est le prix de la corde employée pour lattes aux Etats-Unis à présent, quel en est le prix à Boston? R. Je ne puis le dire positivement, mais autant que je puis me rappeler, je pense que les liens de lattes en manille ne peuvent pas être achetés à Boston à moins de 11 centins la livre.

Q. Quel est votre prix? R. $10\frac{3}{4}$ centins.

Q. Quel est le droit sur les liens de lattes? R. Je ne sais si cet article peut être classifié ou non sous ce nom; comme cordage, nous payons 14 centins de droit spécifique et 10 centins *ad valorem*. Cela dépend de la valeur de la fibre.

Q. Cela équivaldrait-il en moyenne à un droit protecteur de 25 ou 30 pour cent? R. Je ne sais pas au juste si le droit s'élèverait à cela.

Q. On m'a dit que les liens de lattes en été et en automne peuvent être achetés à $8\frac{1}{2}$ centins à Boston, et qu'ils coûtent ici $10\frac{1}{2}$ centins? R. Je comprends qu'on ait pu les offrir à un prix semblable pendant l'été quand la fibre était à bas prix et avant que le syndicat eût balayé le marché. Un fabricant particulier aux Etats-Unis ayant en mains une quantité de corde de cette espèce aurait pu offrir l'article à ce prix.

Par M. Landry :

Q. Pour consommation dans le pays? R. Oui, pour aucun endroit, avant la formation du syndicat; un fabricant qui en avait une assez bonne quantité en mains pouvait les offrir à assez bas prix.

Par M. Guillet :

Q. Vous fabriquez ces liens pour lattes? En emploie-t-on beaucoup à Saint Jean et dans ses environs? R. Pas beaucoup.

Q. S'en fabrique-t-il beaucoup? R. Cela dépend de l'idée qu'un homme se fait de cette quantité. Vous pouvez vous en assurer facilement, une livre de corde suffit à lier 3,000 lattes; il est facile, en conséquence, de juger de la quantité de tonnes que la province peut consommer. Je pense que la consommation du Nouveau-Brunswick ne doit pas dépasser 40 ou 50 tonnes.

Par M. Guillet :

Q. Quelle en est la valeur? R. Cette corde vaut $10\frac{3}{4}$ centins, la livre, ou \$2.15 la tonne; ce qu'il faudrait pour toute la province n'excéderait pas \$9,000 ou \$10,000.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Combien cette corde mesure-t-elle de pieds à la livre? R. Il est de fait certain que la corde à lier pour lattes des Etats-Unis, vendue à $8\frac{1}{2}$ centins, est plus coûteuse que la corde canadienne à 12 centins. J'ai trouvé que la corde américaine ne lie pas au delà de 1,500 à 1,750 lattes à la livre, parce qu'elle n'a pas plus de 30

à 60 fils à la livre, tandis que la corde canadienne en a 80 à la livre. Nous avons fait des cordes liant 4,000 lattes à la livre.

Q. J'ai ici une lettre disant qu'il se consomme 100 tonnes de liens pour lattes à Saint-Jean, chaque année? R. Cette personne ne comprend certainement pas la question sur laquelle il a voulu vous donner des renseignements, M. Gillmor.

Q. Connaissez vous M. Warner? R. Oui, M. John Warner, il connaissait très peu de chose relativement au commerce du bois de service. Je sais qu'il s'est occupé de ce commerce pendant un ou deux ans à Saint-Jean. Il en a acheté d'exactlyement semblable à celle dont je viens de parler, une corde très pesante. Cette année, j'ai eu son ordre, et il préfère nos liens.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Quel est votre prix pour la même qualité? R. Nous ne faisons pas de corde à lier de sisal parce que le marché est mauvais à présent, et que les fabricants américains la fabriquent.

Q. Votre corde à lier est d'environ 75 pieds plus longue? R. Je pense qu'elle couvre de 675 à 700 pieds à la livre.

Par le Président:

Q. Il y a 20 pour cent ou plus de différence dans sa force? R. Oui. Je vais vous donner les cotes du pur manille, 13½ centins pour charges de wagons de chemin de fer, et 12½ centins pour lots de 50 tonnes. Pour ce prix, on le livre partout dans l'Ontario et on accorde un escompte de cinq pour cent pour argent comptant. Pour toute livraison sur ordres pris avant le premier de juin, il est donné à l'acheteur un rabais d'intérêt n'excedant pas 7 pour cent par an. Le premier juin est considéré comme la date des paiements de la corde à lier, parce que la saison de la vente est terminée et que personne n'en a plus besoin. Les personnes achetant avant juin, outre ce rabais de 7 pour cent, reçoivent 5 pour cent d'escompte. Le terme cette année pour la corde à lier est de 15 jours.

Q. Comment est le prix des matières premières comparé à ce qu'il était l'an dernier? R. Les matières premières sont plus chères pour la raison que je vous ai donnée.

Q. Combien de plus les payez vous? R. Pour vous en donner une idée, le manille est coté aujourd'hui sur place en Angleterre à £42 la tonne, et l'an dernier immédiatement avant la formation du syndicat on pouvait l'acheter à £25 ou £25 10s. la tonne.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Depuis combien de temps votre coalition existe-t-elle? R. Notre association est organisée depuis novembre 1884, et tout marcha bien jusque vers le mois de mai dernier, lorsqu'elle fut dissoute, et elle se réorganisa, je pense, vers le milieu d'août. Pendant qu'elle n'existait pas, il y a eu une compétition assez sérieuse, et M. Massey qui a eu quelque expérience dans le commerce de la corde à lier, sait que cela se trouvait dans la saison où les cultivateurs étaient prêts à prendre livraison de la corde, et que cela n'affecta pas le consommateur, pendant que nous nous égorgeons les uns les autres.

Q. Comment expliquez-vous cela? R. De cette façon-ci seulement, lorsque l'association se brisa, tout marchand, bien entendu, était anxieux de vendre autant que possible et de faire d'aussi fortes ventes qu'il le pouvait, mais il fallait le faire au prix convenu entre le fabricant ou vendeur et l'acheteur en gros. Comme le consommateur ne fait pas d'affaires avec le fabricant mais avec un intermédiaire, à chaque fois que les prix baissaient, il en résultait simplement un profit pour l'intermédiaire ou le courtier.

Q. Il maintenait ses prix avec le consommateur? R. Oui.

Q. Vous dites que tous les membres de l'association vendent au même prix. Avez-vous quelque règlement concernant vos achats, où chacun achète-t-il où il peut? R. Aussi avantageusement que possible. Chaque fabricant peut placer un ordre dans aucune partie du pays. Il n'est borné à aucun territoire particulier.

Q. Ai-je raison de conclure de vos remarques que la différence entre le coût des matériaux bruts et l'article fabriqué n'a pas été affectée par cette association? R. Oui;

la formation de notre association n'a pas eu l'effet de faire hausser les prix pour le consommateur.

Q. Les profits du fabricant dépendent de la différence entre le prix des matériaux bruts et celui auquel il vend les effets fabriqués. Avez-vous une plus forte différence maintenant comme résultat de l'association ? Y a-t-il entente entre vous qu'il y aura une plus forte différence entre le coût de la matière première et l'article fabriqué ? R. Le profit net n'est pas plus fort qu'avant la formation de l'association ; elle a eu pour effet de rendre le marché plus stable,

Q. Vous avez dit auparavant que l'association avait pour but de contrôler la production et non pas le prix ? R. Oui ; mais il y a eu une entente quant au prix de la matière, à ce qu'il soit uniforme. Le profit toutefois n'est pas plus grand.

Q. L'association vous donne-t-elle un plus fort profit en vous épargnant certaines dépenses ? R. Oui, je pense qu'il résulte certain avantage de l'entente qui existe parmi la majorité des fabricants. Chacun d'eux peut juger assez exactement de la quantité de marchandises à produire, et règle sa fabrique de manière à ce que sa production lui procure le plus d'avantage possible, et comme il est à peu près sûr que ses produits s'écouleront dans un temps donné, il peut faire un plus grand profit. Ensuite l'association a amélioré la qualité de l'article canadien. Nous avons des conférences de temps à autre touchant la qualité de nos produits, et nous n'hésitons pas à déclarer qu'elle est en moyenne supérieure à celle des produits américains.

Par le Président :

Q. Même la corde de manille pur ? R. Oui, y compris celle fabriquée avec le sisal. Nos produits sont égaux sous tous les rapports à la moyenne des produits américains. Certains fabricants aux États-Unis font un très bel article et leurs produits peuvent se comparer avec ce que nous faisons de mieux ; mais nos articles sont meilleurs en moyenne que ceux des Américains.

Par M. Wood (Westmoreland)

Q. Un des résultats de l'association a été d'élever la qualité de vos articles ? R. Indubitablement.

Par M. Casgrain :

Q. Savez-vous quelque chose de la production en dehors de la coalition ? R. Je pense que si ces fabricants veulent faire quelque commerce et des ventes un peu considérables ils doivent fabriquer des articles de qualité assez bonne, mais n'ayant pas vu ces produits je suis incapable de vous donner une opinion personnelle. Je tiens de source certaine cependant que leurs produits sont satisfaisants et leur font honneur.

Q. Connaissez-vous la production des fabricants en dehors de l'association, comparée à la vôtre ? R. Non.

Q. Vous ne pouvez en parler positivement, bien entendu, mais votre association fait-elle le gros des affaires ? R. Je le pense, je suis à peu près certain que oui.

Q. Pouvez-vous indiquer quelque fabrique particulière en dehors de vos cinq maisons, dans les différentes provinces ? R. Il y a une fabrique de cordage et de corde à lier à Brantford.

Q. Aucune autre ? R. Cette dernière peut faire 20 pour 100 de la corde à lier nécessaire au pays.

Q. Produit-elle autant que cela ? R. Elle n'a été ouverte qu'il y a un peu plus d'un an. L'année dernière, elle n'a fait probablement que 7 ou 10 pour cent de ces articles, mais cette année, je pense qu'elle fait des efforts spéciaux, et qu'elle fabriquera 20 pour cent de la production.

Par M. Fisher :

Q. Lui avez-vous fait des propositions pour entrer dans votre société ? R. Non.

Q. A-t-elle demandé de se joindre à l'association ? R. Non ; pas à ma connaissance.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Aucun des autres fabricants n'a consenti à régler les prix ? R. Non.

Par M. Landry :

Q. Depuis combien de temps votre maison est-elle dans ce commerce ? R. Depuis mon enfance. Mon père a commencé cette fabrication et nous avons grandi

avec elle. L'établissement dont je parle n'a été bâti que depuis environ quatre ans, l'ancienne maison a été brûlée.

Par M. Casgrain :

Q. Avez-vous de la compétition au Nouveau-Brunswick ? R. Aucune, excepté de la part de deux ou trois maisons peu considérables.

Q. Et à la Nouvelle-Ecosse ? R. Pas d'autre, je pense, que celle de la Compagnie de Fabrication de Cordage de Dartmouth qui est une grande fabrique.

Q. Aucune dans Québec ? R. Oui ; à Montréal, il y en a deux et plusieurs petites fabriques ; mais je ne pense pas qu'il y en ait dans la cité de Québec.

Q. Pouvez-vous me dire si vous pouvez commander le marché et régler les prix en Canada ? R. Je le puis. Voulez-vous savoir si nous sommes assez forts pour contrôler le marché ? R. Je ne sache pas que nous le faisons entièrement ; mais les cinq maisons de l'association exercent une influence sérieuse.

Q. Je crois que nous devons beaucoup à M. Connor qui nous a donné l'historique de cette question et renseigné très complètement ? R. Bien que je vous aie donné des informations assez considérables, il y a de nombreux points auxquels je n'ai pas touché ; aussi, avec votre permission, j'aimerais à entendre le témoignage de M. Massey. Je pourrais peut-être élucider quelques points qui ont pu échapper à mon attention dans le cas où quelqu'un ferait quelque observation.

M. H. A. MASSEY est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation ? R. Je suis le Président de la Compagnie de Fabrication Massey, à Toronto. Nous avons fabriqué des instruments d'agriculture pendant environ quarante ans.

Q. Désirez-vous relever quelques points du témoignage de M. Connor ? R. Si vous voulez me poser quelques questions, ou si vous préférez que je vous donne un exposé relativement au prix de la corde à lier, et le comparer aux prix américains pour aucun article de cette nature, je me mets avec plaisir à votre disposition.

Par M. Landry :

Q. Y a-t-il quelque chose dans le témoignage de M. Connor que vous désiriez réfuter ? R. Je pense que M. Connor a dû se tromper surtout quand il vous a dit que les agriculteurs avaient cette corde à lier à aussi bon marché qu'il y a quelques années. Nous avons des preuves qu'ils paient maintenant 15 centins la livre pendant qu'il ne payaient que 13, il y a quelques années, pour la même corde.

Par M. Fisher :

Q. Savez-vous s'il y a une différence dans le prix des matériaux bruts ? R. Je sais qu'il a monté.

Q. De combien ? R. Je ne puis vous donner le prix exact du chanvre de Manille, ni ce qu'on le payait l'automne dernier. C'est ce prix, je crois, que M. Connor aurait dû vous donner, et non pas ce qu'il coûtait il y a deux ans ; il aurait été facile alors de voir quels sont les profits. M. Connor dit qu'ils ne sont pas plus forts qu'il y a deux ans. La corde à lier se vendait alors 9½ centins, et vous venez d'entendre quel est le prix actuel.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous qu'elle se vendait 15 centins, en détail, l'an dernier ? R. Non, monsieur ; elle se vendait alors 13 ou 14 centins.

Par le Président :

Q. Cette qualité était de 9½ centins la livre ? R. C'était du pur chanvre de manille ; le sisal était considéré comme un mélange, moitié sisal et moitié manille, et à cette époque nous nous servions d'un mélange de ces deux espèces de chanvre.

Q. Quel prix le vendiez-vous alors ? R. Elle passe par plusieurs mains ; nous la livrons aux agents à un centin de profit par livre, et ceux-ci prennent aussi un centin de profit quand ils vendent aux cultivateurs. Ces derniers la payaient environ 13 centins. La moitié du temps, les agents devaient avoir 14 centins.

Q. Connaissez-vous la différence qu'il y avait dans le prix des matériaux bruts alors et à présent ? R. Je ne le sais pas positivement. M. Connor n'a pas donné, je pense,

la différence entre le prix des matériaux bruts il y a deux ans et l'automne dernier. Il a dit qu'il était coté à £25 l'automne dernier et qu'il vaut maintenant £42 en Angleterre. C'est une différence énorme. Nous aurions besoin de connaître les prix que les fabricants payaient chaque année quand ils achetaient leur chanvre, et alors nous pourrions juger de leur profit.

Q. Combien payiez-vous pour la corde à lier il y a quatre ans, avant la formation de cette coalition ? R. Je ne me rappelle pas des prix aussi loin en arrière que cela. Ceci, sans doute, m'est demandé, (je me suis muni de quelques chiffres en venant ici pour affaires avec le gouvernement), parce que nous croyions que cette coalition, en fixant le prix de la corde à lier, faisait une injustice aux cultivateurs en exigeant d'eux beaucoup plus en proportion des matériaux bruts qu'ils n'avaient à payer il y a deux ou trois ans, et beaucoup plus aussi que le prix auquel nous pouvons l'avoir sur le marché américain. Nous pouvons acheter des Américains le même article fini moins cher qu'il nous est possible de l'acheter ici en Canada, quoique nous ayons à payer \$1.79½ de droits par cent livres.

Q. Achetez-vous en Canada ? R. Oui, parce que nous préférons encourager le marché national autant que possible. Mais nous pensons qu'il n'est pas juste qu'une coalition se forme ainsi pour fixer le prix de la corde au delà de ce qu'elle devrait demander vu le prix de la matière première. Ces coalitions sont injustes quand elles exigent des prix excessifs du consommateur.

Par M. Fisher :

Q. Pouvez-vous trouver par des chiffres que les profits sont plus élevés maintenant qu'avant l'organisation de cette coalition ? R. Je n'ai pas le prix actuel de la matière première, mais je puis vous dire ce que nous payions avant l'existence de la coalition. Nous achetons du chanvre de manille pur, il y a deux ans, à dix centins la livre, et nous avions l'escompte là-dessus.

Q. Combien le payiez-vous l'an dernier ? R. Je ne puis vous donner le prix de l'an dernier.

Q. Il y a deux ans, vous payiez 10 centins pour du manille pur et 9½ centins pour un mélange contenant moitié manille et moitié sisal ? R. Oui.

Q. Depuis l'organisation de la coalition, vous avez payé 14½ centins en achetant en larges quantités ? R. Oui.

Q. Avez-vous quelque renseignement quant aux prix relatifs des matériaux bruts ?

Q. Ils ne sont pas du tout en proportion du prix de l'article fabriqué. Je ne puis vous donner les chiffres, mais on peut les avoir facilement. M. Stairs, de la fabrique de Dartmouth, peut vous donner tous les renseignements que vous désirez.

Par M. Casgrain :

Q. De quoi vous plaignez-vous ? R. De ce que les matériaux bruts entrent en Canada.

Q. Mais puisque vous pouvez acheter en dehors de la coalition à meilleur marché, quelle raison avez-vous de vous plaindre ? R. La coalition a cet avantage qu'elle a la matière première franche de droits, tandis que nous les payons sur la corde, et qu'elle a le bénéfice de cette différence.

Q. Si vous pouvez acheter ailleurs et payer meilleur marché, de quoi vous plaignez-vous ? Si vous étiez obligé d'acheter de la coalition, la chose serait différente ? R. Je vous dis que nous pouvons acheter la corde ailleurs et la mettre sur le marché à moindre prix que nous ne pouvons l'avoir des Canadiens, même en payant les droits; mais la différence est très petite. Je vais vous donner les chiffres. Le prix du manille pur en Canada délivré en quantité de pas moins de 50 tonnes, est de \$12.50, et on nous accorde là-dessus 5 pour 100 d'escompte pour paiement en 15 jours, ce qui réduit ce prix à \$11.87½. Je ne vois pas d'avantage dans le rabais parce que la corde n'est pas employée avant juillet et août. Le prix aux États-Unis est de \$11.50, moins 1½ pour 100 d'escompte. Ceci donne \$11.32½ net. Le fret, 25 centins, porte le coût à \$11.57½ contre \$11.87½. Déduisez de cela le droit de 1½ centin par livre payé sur les matériaux bruts par le fabricant américain, et que ne paie pas le fabricant canadien, et cela met le prix à 10½ centins par livre.

Par M. Fisher :

Q. C'est le prix que vous payez ? R. C'est la différence de prix entre \$11.57 et \$11.87.

Par le Président :

Q. Ensuite vous avez les droits à payer ? R. Oui.

Q. Alors le produit Américain est beaucoup plus cher ? R. Oui, quand le droit est payé.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vous dites, je pense, que vous payez aux fabricants canadiens 3 centins de plus par livre qu'aux américains ? R. Oui, mais il y a les droits.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel est le coût actuel, y compris les droits, de l'article américain ? R. Il nous a fallu en importer une grande quantité du Nord-Ouest l'an dernier. Nous n'avons pu en obtenir en Canada. On nous l'a délivré au Manitoba au prix que nous le payons à la Nouvelle-Ecosse à peu près ; il nous coûte à peu près le droit de plus. Nous nous plaignons de ce que les Américains, qui ont à payer les droits sur le chanvre, peuvent vendre à moins que le prix qu'on nous le fait payer en Canada. J'ai écrit à de gros commerçants qui m'ont répondu qu'ils ont payé le même prix que ceux de qui nous achetons.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Fabrique-t-on cet article en Angleterre ? R. En petite quantité ; mais on y fait avec d'autres matériaux de la corde que l'on croit aussi bonne et qui coûte beaucoup moins cher. On en fait avec du boyau. Nous en avons importé, mais on ne l'aime pas autant que l'autre en ce pays. Elle conviendrait bien sous un rapport, cependant, parce qu'elle coûte bien moins cher. Ensuite il y a le fait, comme M. Connor vous l'a dit, de laisser à d'autres le commerce de la corde à lier. Nous trouvons que si nous ne l'avons pas en mains, les cultivateurs n'en auraient pas dans la saison convenable de l'année, que les quincailliers en gros n'en tiendraient que s'ils la chose leur convenait, et nous avons informé les fabricants qui si nous tenions cette corde, nous servirions nos pratiques dans tous les cas : nous en aurons en quantité suffisante ; autrement nous en laisserions la distribution aux marchands d'articles en fer. Nous n'avons jamais fait plus de dix pour cent sur cette corde, et nous avons avancé notre argent pour l'espace de trois, quatre et six mois. Ainsi nous n'avons jamais fait grand profit sur l'article, mais il nous faut l'avoir en mains pour vendre nos machines. Les agents l'ont plus de profit que nous.

Par M. Guillet :

Q. Quelle est la date de ces prix ? R. Elle est toute récente. C'est une note que j'ai extraits de nos livres.

Par le Président :

Q. Faites-vous autant de profit sur cette corde qu'il y a quelques années ? R. Nous sommes forcés de l'acheter pour nos pratiques, sachant que nous ne ferons aucun profit sur l'article, et que nous perdrons même sur sa vente, parce que la compagnie de Brantford fabrique la corde et la vend aux cultivateurs au même profit qu'elle nous la vend. Elle en dispose à 12½ centins, et nous la vendons à 13½. La demande chez nous, cette année, doit être d'environ 600 tonnes, et nous sommes forcés d'acheter cette quantité.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avec le temps, vous pourriez abandonner le commerce de cette corde ? R. Nous ne le pouvons pas ; car nous garantissons nos machines. Si les fabricants la faisaient de qualité inférieure, cela nuirait à nos machines et nous devons savoir de quoi elle est faite. Comment se fait-il qu'avec si peu de profit sur cette corde nous pouvons l'acheter pour l'exporter à un centin meilleur marché que nous ne pouvons l'importer ici ? Nous avons actuellement un ordre à remplir pour de la corde à lier qui va nous coûter pour son exportation au delà d'un centin par livre de plus qu'elle ne nous coûterait à importer.

Par le Président :

Q. Vous avez entendu M. Connor dire qu'ils avaient des machines capables de

produire le double de la consommation du pays, et qu'ils pouvaient fabriquer en surplus à meilleur marché? R. C'est une mauvaise méthode à suivre.

Par M. Fisher :

Q. Les mêmes personnes qui vous vendent cette corde sont les mêmes qui l'exportent à l'étranger? R. Nous avons des ordres considérables pour l'Angleterre, l'Australie et l'Amérique du Sud.

Par le Président :

Q. De fait, vous vendez vos instruments moins cher quand vous les envoyez à l'étranger que quand vous en disposez sur le marché canadien? R. C'est possible; mais il nous en coûte plus pour les envoyer en dehors.

Q. Mais prenant en considération ce qu'il en coûte pour la livraison, faites-vous un profit net plus fort sur ce que vous vendez dans le pays que sur ce que vous exportez? R. Certainement. Par suite de la compétition des Américains, nous ne pouvons pas avoir en Canada un prix qui nous paierait.

Q. Vous faites la même chose que les fabricants de cordage? R. Je crois qu'on peut acheter la corde à lier aux Etats-Unis à aussi bas prix qu'ici. La fabrique de Brantford n'est pas dans la coalition, et nous sommes forcés en conséquence de prendre les mesures nécessaires pour fabriquer notre propre corde. Nous devrions avoir un tarif protecteur, et je crois que les fabricants de corde à lier devraient être protégés; mais je ne veux pas qu'ils le soient trop, et qu'ils fassent deux profits.

Q. A quel prix vend la fabrique de Brantford? R. Elle vend de 13 à 14 centins aux cultivateurs. Elle ne vend pas en gros, mais à ses pratiques seulement. Elle dit à ces pratiques du Nord-Ouest : " Achetez notre corde et nous vous vendrons notre machine. Si vous n'achetez pas notre corde, nous ne vous vendrons pas nos machines."

Q. Les fabricants, Harris et Frères, font ils partie de cette coalition? R. Oui.

Q. Contrôlent-ils la fabrication de la corde à lier? R. Oui, en partie.

Par M. Fisher :

Q. M. Connor dit que sa fabrique peut produire 20 pour cent de ce que le pays consomme? R. Non; ils ne peuvent produire plus de 500 tonnes, ce qui probablement suffit à leur commerce.

Q. Quelle est la consommation du pays tout entier? R. Au-delà de 3,000 tonnes.

Par le Président :

Q. M. Connor l'a évaluée à 1,600 tonnes? R. Il est grandement en erreur.

M. Connor.—J'en suis certain.

Q. Quelle quantité avez vous vendue l'an dernier? R. Entre 400 et 500 tonnes, je pense.

Q. Avez-vous fourni plus que le quart de ce que le pays a consommé? R. A peu près le quart probablement.

Q. Y compris l'exportation? R. Non.

Q. Savez-vous s'il existe aucun arrangement en vertu duquel cette coalition ne vend qu'à certaines personnes? R. Je crois qu'il y en a une qui exerce un contrôle très serré sur les prix. La difficulté consiste en ce qu'un quincaillier peut acheter dix tonnes. Dix d'entre eux, à la campagne, peuvent s'arranger et en prendre 100 tonnes, qu'ils sont capables de vendre chez eux à beaucoup moins que nous ne pourrions le faire à deux ou trois personnes qui parcoureraient la campagne.

Par le Président :

Q. Harris et Fils contrôlent-ils la fabrique de Brantford? R. Oui, je pense que l'un des deux est le président de la compagnie. La production est réglée de manière que la compagnie Harris la contrôle, et elle la met sur le marché comme elle l'entend.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vous avez dit, je pense qu'il n'y a pas de coalition parmi les fabricants d'instruments aratoires? R. Non; ils vendent à perte, à l'heure qu'il est.

Q. Comment expédiez-vous aux marchés étrangers? R. Nous avons un prix plus élevé. Les dépenses qu'entraînent l'introduction de machines et l'établissement

d'une agence pour en faire la vente, sont énormes d'abord, cela se conçoit, et nous ne nous attendons pas à faire de profit à présent ; mais nous espérons faire plus de bénéfices à l'avenir que nous n'en faisons en Canada ; plusieurs fabricants vendent maintenant des lieuses à plus bas prix qu'ils ne peuvent les délivrer. Je ne dis pas que nous le faisons, mais je connais deux ou trois maisons qui ont vendu à perte cette année.

Q. Alors la protection accordée aux fabriques ne vous est d'aucun avantage ? R. La production est trop considérable. Si cette coalition ne faisait que réduire la production à une quantité raisonnable, elle aurait raison, mais je pense qu'elle a tort de recourir à l'extortion. Il n'est pas juste de demander un profit plus que raisonnable.

Q. Cependant, je ne sais pas à quel prix vous vendez aux cultivateurs de ce pays, relativement à ce que vous vendez vos machines à l'étranger. Vous avez dit, je pense, que vous vendiez à plus grand profit ici, en Canada, qu'ailleurs ? R. Oui, quand nous pouvons avoir notre prix, mais nous ne vendons pas à perte comme d'autres peuvent le faire. Nous avons un prix fixe, et si nous ne vendons pas nos marchandises à ce prix, nous les gardons ou nous les envoyons à l'étranger.

Q. Si vous n'étiez pas protégés, si le marché était ouvert aux Américains pourriez-vous fabriquer aucun article ? Avez-vous besoin de protection ? R. Oui, monsieur, tout pays nouveau a besoin de protection.

Q. Pourriez-vous expédier aux marchés étrangers si vous ne contrôliez pas votre propre marché ? R. Oui ; parce que nous pourrions avoir les matières brutes assez à bon marché pour nous permettre de nous procurer les machines à assez bas prix pour faire la compétition. Les droits sur les matériaux dont nous nous servons sont équivalents aux avantages que nous donnent la protection.

Q. Alors vous n'avez pas de protection du tout ? R. Pour les marchés étrangers on nous donne un rabais sur les droits payés sur les matériaux bruts, mais que pouvons-nous faire quand ces matériaux s'élèvent autant que l'ont fait le fer et l'acier, c'est-à-dire de 25 à 30 pour 100 depuis l'an passé. Nous perdons entièrement cette différence.

Q. Vendez-vous vos machines moins cher ? R. Presque au même prix que l'an dernier ; mais nous payons cette année plus de \$30,000 au-dessus de ce que nous avons payé l'an dernier pour les mêmes matériaux, par suite de la différence de tarif.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez dit tantôt que quand vous exportiez vos machines vous aviez un rabais sur les droits que vous aviez payés sur les matériaux bruts ; comme le droit sur le fer et l'acier a été élevé vous n'en importerez pas autant ? R. Non, nous l'achèterons dans le pays.

Q. Alors vous perdrez le drawback ? R. Oui.

Par le Président :

Q. A combien se monte-t-il à peu près ? R. A environ \$10 sur chaque lieuse. Nous avons une réclamation contre le gouvernement qui est en voie de règlement à l'heure actuelle.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Pourquoi achetez-vous du fer dans le pays si on vous accorde un drawback lors de l'exportation de vos machines ? R. Parce que nous voulons encourager les industries nationales.

Q. Par pure philanthropie ? R. Pas tout à fait. Je puis acheter certaines qualités de matériaux aux États-Unis aussi à bon marché qu'ici, mais je suis en faveur de la protection et je veux acheter ici.

Par M. Fisher :

Q. Quel est le prix du Jute ? R. 10 centins la livre pour le cultivateur, mais il n'a pas la même force. Il ne convient qu'à certaines machines à lier. Les Américains ne se servent pas de chanvre indien pour cet usage, les Anglais seuls le font.

JOHN CONNOR est rappelé.

Par M. Casgrain :

Q. Dites-moi purement et simplement si cette coalition de cinq maisons a pour but de prévenir une trop grande production? R. Oui, monsieur.

Q. Et en second lieu d'obtenir un profit raisonnable sur vos produits? R. Je ne pense pas que vos paroles soient d'accord avec le préambule de notre constitution. Je crois qu'il vaudrait mieux vous passer une copie de notre arrangement; je n'y aurais pas d'objection du tout.

Q. Dites-moi quand vous vous assemblez? Vous vous êtes réunis quand vous vous êtes réorganisés en août dernier. Avez vous alors discuté la question des profits à faire? R. Nous, nous avons un officier agissant comme inspecteur de l'association, et il en est en même temps le secrétaire. C'est lui qui règle les prix conformément aux fluctuations du marché à l'égard des matières premières. Il avise les fabricants, par dépêches télégraphiques, de manière à ce que tous nous ayons des prix uniformes. Nous ne les changeons pas à moins qu'il n'y ait une différence d'un demi-centin par livre sur la fibre.

Le comité s'ajourne alors.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 20 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin; M. Wallace en fauteuil.

THOMAS WORKMAN est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation? R. Marchand-quincaillier, à Ottawa.

Q. Commercez vous sur le fil de fer barbelé? R. Oui.

Q. Combien de fabricants de ce fil y a-t-il en Canada? R. Je crois qu'il n'y en a que trois à l'heure qu'il est.

Q. Trois fabricants de fil de fer barbelé? R. Oui; la Compagnie Canadienne de Fil de fer Barbelé, la Cie de Fil de fer Barbelé de la Puissance, et la Cie de Fil de fer Barbelé de l'Ontario.

Q. Où se trouve le siège de leurs affaires? R. A Montréal pour les deux premières, et à Toronto pour la dernière. Nous ne faisons jamais d'affaires avec ces compagnies.

Q. Il n'y en a que trois? R. Seulement que trois.

Q. Il y a une autre espèce de fil métallique. Avons-nous des maisons qui le fabriquent? R. Je crois qu'il n'y en a que deux. Je pense que la Cie de Fil de fer Barbelé de la Puissance ne le fabrique pas.

Q. Vous parlez d'une espèce de fil plat pour clôturage? R. Oui.

Q. Quels sont les fabricants? R. Il y a l'espèce dite *buckthorn*. C'est un ruban métallique tordu qui nous vient presque entièrement d'Allemagne. La Cie de fil de fer barbelé de la Puissance en fabrique une petite quantité.

Q. Où est l'établissement de la Cie de la Puissance? R. A Montréal.

Par le Président :

Q. Savez-vous s'il y a quelque coalition parmi ces fabricants? R. Il y en a une. Voici une circulaire que nous avons reçue, elle est datée du 1er décembre. Elle est come suit :

" A l'Association de Fil Métallique Barbelé du Canada.

" , marchand de , dans le but d'assurer un profit raisonnable sur la vente du fil barbelé, convient, par les présentes, et promet sincèrement de ne pas vendre, pendant un mois à partir de cette date, aucun fil de fer barbelé, ou de ne pas le laisser vendre, à moins de 6½ centins la livre, argent comptant, et je ne violerai le présent engagement en aucune manière, ni directement ni indirectement."

Les termes ordinaires sont 2 pour cent d'escompte pour argent comptant ou 60 jours de crédit. Ceci nous laisse un profit, sans considération du demi-centin d'escompte par livre qu'on nous accorde encore pour le vendre.

Q. Vos conventions sont de la vendre à $6\frac{1}{2}$ centins ? R. Oui ; il nous coûte $5\frac{3}{4}$ centins, moins 2 pour cent d'escompte pour argent comptant, délivré ici. Nous l'avons acheté après la saison des affaires l'automne dernier.

Par M. Fisher :

Q. Quel en était le prix pendant la dernière saison ? R. Il nous était délivré ici à $5\frac{3}{4}$ centins, et nous avions 2 pour cent d'escompte pour argent dans les 10 jours. Je crois que l'engagement n'est pas exécuté partout dans le pays. Nous avons connaissance qu'il a été vendu plusieurs fois au-dessous de ce prix.

Q. C'est un engagement pour vente argent comptant ? R. Oui ; mais nous pouvons demander plus que cela, bien entendu.

Par le Président :

Q. Votre engagement était pour l'année suivante, il est pour cette année par conséquent ? R. Oui, pour l'année actuelle.

Q. Et avant cela le prix était exactement le même ? R. Le prix n'a pas changé ; seulement on n'accorde pas le rabais de $\frac{1}{4}$ de centin par livre à ceux qui ne signent pas l'engagement. Mon expérience avec ces compagnies de fil de fer barbelé me prouve qu'elles nous vendraient leurs produits même si nous ne signions pas cet engagement.

Q. Vous vendez volontiers ce fil métallique ? R. Oui, j'ai déjà fait un arrangement différent de celui-ci.

Q. En vendez-vous beaucoup ? R. De 15 à 20 tonnes, probablement.

Q. Vous avez ici une facture de 10 tonnes ? R. Oui ; c'est une charge de wagon de chemin de fer.

Par M. Fisher :

Q. Quelle est la qualité de ce fil ; est-il différent quant au nombre des pointes ou barbes ? R. Environ quatre pouces de différence d'intervalle.

Q. Vous le vendez le même prix ? R. Oui.

Q. A-t-il deux ou trois pointes dans chaque barbe ? R. Presque tout le fil ici a quatre pointes. Il n'y a pas de différence dans le prix.

Q. Il y a aussi le fil barbelé du Manitoba ? R. C'est le fil barbelé à quatre pointes de la Compagnie du Canada. L'arrangement des pointes seul est différent.

Q. Savez-vous si aucune fabrique de fil métallique barbelé est fermée actuellement dans le pays ? ou s'il en a été fermé aucune par suite de cet arrangement ? R. Je l'ignore.

Q. Savez-vous s'il y avait plus de fabriques il y a trois ans qu'à présent ? R. Je crois qu'il en existait une à Woodstock.

Par M. McKay :

Q. N'y en a-t-il pas une à Windsor ? R. Pas que je sache.

Q. Qu'est-ce que c'est que la Compagnie Barnum ? R. Elle ne vend pas de fil barbelé ici.

Q. Cela comprend-il celui dit *buckthorn* ? R. Non, simplement ce fil barbelé.

Q. Avez-vous un arrangement pour la vente du fil *buckthorn* aux commerçants ? R. Non, il est coté 5 centins à Montréal, et l'an dernier il se vendait \$5.37.

Q. Est-il fabriqué dans le pays ? R. La Compagnie de Fil de fer barbelé de la Puissance prétend le fabriquer, mais je ne sais si elle l'achète ou non.

Q. Vaut-il autant que le fil importé ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. C'est le fil-ruban ou plat en métal ? R. C'est une bande tordue avec une soudure au milieu ; ce fil est simplement tordu.

Q. Est-il moins cher ? R. Oui, je crois que le *buckthorn* a fait baisser le prix du fil barbelé.

Par le Président :

Q. Quel est le prix du *buckthorn* ? R. Il vaut 5 centins à Montreal. Je crois que cela comprend le fret à Ottawa. Je pense que le fret est payé pour certains points.

Par M. Fisher :

Q. Le *buckthorn* a-t-il la même force de tension que le fil barbelé ? R. C'est une matière d'opinion.

Par le Président :

Q. On paie le fret pour Ottawa, sur le *buckthorn* ? R. Je le pense. Je crois qu'on le paie jusqu'ici, et qu'on peut le délivrer à Ottawa pour 5 centins.

Q. Est-il meilleur que le fil de fer barbelé ? R. Le prix était en faveur du *buckthorn*. En mai 1883, le fil de fer barbelé valait $8\frac{1}{2}$ centins.

Q. Le fret était-il payé ? R. Je crois qu'il l'était toujours pour cette espèce de fil. Je dois dire, cependant qu'en septembre, 1883, le prix a été réduit à 7 centins, pour la raison probablement, que le fil *buckthorn* a commencé à être employé vers ce temps-là.

Q. C'était $1\frac{1}{2}$ centin en faveur du *buckthorn* ? R. Oui.

Q. Et c'est ce qui a fait baisser les prix ? R. Oui. Plus tard en 1884, le fil de fer barbelé se vendait 7 centins et le *buckthorn* fut réduit à 5 centins. En 1885, le prix du fil barbelé fut mis à 6 centins, le prix actuel, moins 25 centins de rabais.

Q. C'était du *buckthorn* importé ? Q. Oui.

Q. En 1885, le fil de fer barbelé valait 6 centins moins 25 ; combien valait-il en 1886 ? R. En 1886, nous avons acheté du *buckthorn*.

Q. Combien se vendait le fil barbelé ? R. Le même prix qu'aujourd'hui. Nous payions le *buckthorn* 5 centins.

Q. Combien se vend le *buckthorn* à présent ? R. Il est de nouveau à 5 centins, mais il avait monté. L'an dernier, nous l'avons payé \$5.37. C'était le prix en argent net.

Q. Ce serait $5\frac{1}{2}$ centins aux termes habituels ? R. Oui, proportionnellement.

Par M. Fisher :

Q. Quels sont les droits sur le fil barbelé ? R. $1\frac{1}{2}$ centin par livre. Le prix actuel du fil barbelé à Pittsburg, en avril, est de 4 centins.

Par M. Gillmor :

Q. En fait-on en Angleterre ? R. Je le pense, mais je n'en sais pas le prix.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. C'était 4 centins à la fabrique ? R. Je crois qu'on le délivrerait à ce prix partout dans la partie est des Etats-Unis. Je pense qu'on en fait livraison à Ogdensburg, mais les fabricants sont arrangés pour ne pas l'expédier en Canada.

Par M. Fisher :

Q. Un arrangement avec nos fabricants ? R. Oui, un arrangement. Nos compagnies ont reçu licence de vendre, de la part de la compagnie Washburn, qui possède le brevet d'invention.

Q. C'est un arrangement entre le propriétaire du brevet et ceux qui vendent l'article en lui payant une redevance ? R. Je le pense.

Q. Nos fabricants ici paient-ils ce droit ? R. Je le crois ; mais c'est peu de chose à présent.

Q. Le possesseur du brevet a-t-il un arrangement avec les fabricants d'ici, en vertu duquel ceux des Etats-Unis n'expédient pas ici ? R. Je le crois. En 1884, nous en avons acheté une charge de wagon de chemin de fer, de Scutt et Cie, à Pittsburg. Nous avons payé \$3.85. Le fret coûtait très peu, 25 centins par 100 livres de cette ville à Ottawa ; mais la douane ne voulut pas accepter de droits sur la valeur apparente de la facture, de sorte qu'il nous revint à \$5.28 rendu ici.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. A combien l'évaluent les officiers de douane ? R. Je ne m'en rappelle pas.

Par le Président :

Q. Ce ne serait qu'un droit de \$1.18 ? R. Ce droit a été changé l'an dernier. Le tarif alors était de 25 pour 100.

Par M. Boyle :

Q. Cela ne ferait que \$1 par tonne ? R. Le fil nous a coûté \$5.28 ; les droits étaient plus élevés que cela.

Par le Président :

Q. \$3.85 et \$5.28 ferait \$1.18. Les droits se trouvaient être sur un prix de \$4.72 ? R. Je ne sais pas s'ils étaient de 25 centins exactement. J'étais mécontent de la chose alors, et je notai les faits sur la facture. L'agent de la compagnie de Fil de

fer de la Puissance nous demanda si nous avions acheté du fil à Pittsburgh et l'avions fait venir en Canada, et nous menaça de nous poursuivre; mais il ne l'a pas fait cependant.

Par M. Fisher :

Q. Pourquoi? R. Parce que la compagnie avait le brevet d'invention. Elle a poursuivi Wood et Leggatt, de Hamilton.

Par le Président :

Q. De qui aviez-vous acheté? R. Nous avons acheté pendant l'année dernière de la Compagnie de Fil de fer du Canada.

Q. C'est une maison de Montréal? R. Oui; celle de Ives.

Q. Vous commercez aussi sur les poêles? R. Oui, dans une certaine mesure.

Q. Quelles espèces? R. Les poêles à charbon.

Q. D'aucune autre espèce? R. J'ai quelquefois vendu des poêles de cuisine, mais je vends surtout des poêles à charbon.

Q. Quels sont les principaux fabricants de poêles à charbon que vous connaissez en Canada? R. A. E. et C. Gurney en fabriquent beaucoup, je crois. Nous achetons de Burrow, Stewart et Milne, de Hamilton.

Q. Savez-vous s'il existe quelque coalition entre les commerçants de poêles? R. Oui, je le sais.

Q. Comment le savez-vous? R. Je sais qu'il y a des prix fixes parmi certains commerçants que l'on dit appartenir à la coalition.

Par M. McKay :

Q. Vous voulez dire des fabricants en parlant de commerçants? R. Oui, j'aurais dû dire des fabricants. Vous m'avez parlé de commerçants.

Le PRÉSIDENT.—Je voulais dire fabricants.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous reçu quelques circulaires de ces fabricants? R. Non, monsieur; je n'en ai aucune.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. On ne vous a jamais demandé de faire partie d'aucun arrangement? R. Non.

Q. Ni fixé de prix de vente? R. Non, l'arrangement n'est que pour les prix de vente en gros.

Q. Avez-vous trouvé les prix uniformes parmi les coalisés? R. Oui. Leurs listes varient et l'escompte est différent; mais si vous prenez le poids net des poêles, ils sont tous à peu près du même prix.

Q. Il semble qu'il y ait entente quant aux prix? R. J'ai su des fabricants que les prix étaient arrangés par un comité. Un homme fabrique un nouveau poêle, le comité décide à quel prix il sera vendu, et le fabricant ne peut pas le vendre à moins. C'est ce que m'a dit un fabricant même.

Par le Président :

Q. Vous vendez au prix qui vous plaît; personne n'intervient dans vos affaires? R. Non.

Q. Y a-t-il beaucoup de rivalité entre les marchands de poêles ici à Ottawa? R. Oui.

Q. Les prix sont-ils bien gâtés? R. Nous en entendons parler; je crois qu'ils le sont considérablement.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous l'entendez dire seulement? R. Nous ne faisons pas toujours grand cas des oui-dire; si nous le faisons, nous vendrions des poêles à \$10.

Q. Avez-vous pu acheter à ces prix réduits? R. H. R. Ives et Cie n'appartiennent pas à la coalition. Cette maison vend à son propre prix, et prétend vendre moins cher que les fabricants qui sont membres de l'association.

Par le Président :

Q. Vous croyez qu'il y a une combinaison et que certains fabricants n'en font pas partie? R. Oui.

Q. Quois autres que M. Ives? R. Je ne suis pas très bien au fait de tout cela. Ives est le seul que je connaisse.

Par M. McKay :

Q. Cet arrangement s'étend-il aux poêles de cuisine aussi bien qu'à ceux à charbon, croyez-vous? R. Oui.

Q. À toute espèce de poêles de cuisine—

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je suppose qu'il ne parle que d'après les rumeurs courantes? R. Exactement, monsieur.

M. McKay : Il dit qu'il sait que l'association existe.

Le témoin : Je le sais d'après ce que les fabricants m'ont dit eux-mêmes.

Par M. Guillet :

Q. Y a-t-il de semblables coalitions sur quelques autres articles? R. Il en a été dit quelque chose à M. Wallace l'autre jour—il y a le papier goudronné.

Le témoin passe au président la lettre suivante qui est lue:—

MONTREAL, 23 mars 1888.

A WORKMAN ET CIE., Ottawa.

MONSIEUR,—En vertu d'une décision récente des personnes intéressées au commerce du papier goudronné employé dans les constructions, il a été conclu un arrangement par lequel nous ne pouvons nous charger de la vente de ce papier à un prix convenable sans la faire de concert avec un membre de l'association des goudronneurs de ce papier. En conséquence, nous le vendons maintenant pour le compte de Geo. W. Reid. Nous vous donnons les meilleurs termes accordés à qui que ce soit. Vous comprenez ainsi pourquoi vous recevez la facture de Reid que nous vous envoyons, et nous espérons recevoir la faveur de vos nouveaux ordres quand vous aurez besoin de l'article.

Très respectueusement,

GILMOUR ET CIE.

Le témoin.—Ensuite nous avons l'agence de la fabrique de papier goudronné de Northumberland?

(Le témoin lit la seconde lettre comme suit:—)

CAMPBELLFORD, ONTARIO, 14 avril 1888.

MM. ALEX. WORKMAN ET CIE, Ottawa.

CHERS MESSIEURS,—En réponse à votre lettre du 13 courant, nous vous informons que vous n'êtes pas obligés d'acheter des goudronneurs mêmes, mais que vous pouvez acheter d'eux à aussi bon marché que de nous. Nos meilleurs prix sont de \$32, plus le fret de Montréal à Ottawa, l'article délivré dans cette dernière ville. Termes, 3 pour cent d'escompte, 30 jours pour charges de wagon complètes, goudronné ou non.

Respectueusement,

LA CIE DE PAPIER DE NORTHUMBERLAND.

Par le Président :

Q. Ce prix est-il plus bas ou plus élevé que ce que vous avez payé l'an dernier? R. Ce prix inclut le paiement du fret. Ce n'est qu'une avance de 5 centins. Mais on nous a fait payer à Montréal plus que cette \$1 par tonne.

Q. C'était \$31 la tonne délivrée à Ottawa avant? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous fait-on payer le même prix qu'il soit goudronné ou non? R. Oui, il coûte le même prix, la livre.

Par le Président :

Q. \$1.60 par 100 livres pour papier non goudronné, n'est-ce pas un chiffre assez bas? R. Nous l'avons eu, délivré à Ottawa, pour \$1.50 même, mais nous devons prendre une charge complète pour l'avoir à ce prix-là. La meilleure qualité se vend à Montréal aujourd'hui pour \$1.70.

JOSEPH R. ESMONDE, assermenté.

Par le Président :

Q. Où demeurez-vous ? R. A Ottawa.

Q. Quelle est votre occupation ? R. Négociant en poêles et quincaillerie.

Q. Avez-vous aussi commercé sur le fil de fer barbelé ? R. Je ne le fais pas maintenant.

Q. Vous commercerez sur poêles de toute espèce ? R. Oui.

Q. Connaissez-vous quelque arrangement entre les fabricants ? R. Ils disent qu'il en existe un, nous recevons souvent des circulaires d'eux.

Q. De qui ? R. De certains fabricants que l'on dit appartenir à la coalition.

Q. Connaissez-vous quelques maisons qui n'en fassent pas partie ? R. Oui.

Q. Quelles sont-elles ? R. Suis-je tenu de répondre à cette question ? Voici pourquoi je n'aimerais pas à répondre. En le faisant, on peut être obligé de nommer certain fabricant, et l'on n'aime pas à dire où l'on peut faire une bonne affaire.

Q. Quels sont ceux qui appartiennent à la coalition d'abord ? R. Voici les principaux, autant que je puis m'en rappeler, Buck, de Brantford ; Copp, de Hamilton ; Chown et Cunningham, de Kingston ; la Cie de fabrication de Smart, de Brockville ; et la Cie de poêles, de Toronto.

Par M. Boyle :

Q. N'y en a-t-il pas une à Hamilton ? R. Oui ; la Cie de fabrication d'Ontario.

Par le Président :

Q. Personne à Montréal ? R. Personne que je connaisse ; ils n'en font pas partie.

Q. Montréal contient-il d'assez grosses fabriques de poêles ? R. Oui ; mais la coalition paraît être formée de personnes fabriquant une meilleure qualité de poêles, hautement finis, en nickel plaqué et bruni.

Q. Des poêles de cuisine ou à charbon ? R. De toutes sortes ; des poêles de cuisine à bois ou à charbon, et des fournaies à bois ou à charbon aussi.

Q. Les prix ont-ils varié beaucoup dans ces dernières années ? R. Oui ; ils ont haussé considérablement, mais aujourd'hui, comme je viens de le dire, nous vendons des poêles beaucoup mieux finis. On fait à présent, du moins parmi la classe supérieure des fabricants, des poêles que l'on peut comparer, pour le fini, aux poêles des Etats-Unis.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Pouvez-vous nous donner les chiffres des prix actuels ? Je veux dire les prix actuels des poêles tels que vendus aux marchands ?

Q. Avez-vous des listes de prix pour les poêles ? R. Je ne puis vous répondre là-dessus. Deux hommes peuvent faire des poêles semblables, mais l'un peut les livrer tout simplement unis, tandis que l'autre les donnera au commerce parfaitement finis au moyen d'un electro-plaqué en nickel qui en change singulièrement le prix.

Q. Prenez quelques fabricants des mêmes poêles par exemple ? R. Je ne puis rien vous dire là-dessus, parce que les poêles faits il y a cinq ans, ne sont plus les poêles d'à présent. Un poêle qui pouvait se vendre l'an dernier, devra peut-être disparaître du marché cette année. Ces changements, pour la vente, sont amenés par des améliorations constantes dans la fabrication.

Par M. McKay :

Q. N'y a-t-il pas des fabricants qui vendent des poêles de cuisine de même dessin depuis 30 ans ? R. Non, monsieur. Vous pouvez peut être en avoir en usage, mais je ne crois pas que vous en ayez fait l'achat récemment.

Q. On vend les poêles du même modèle qu'il y a vingt ans ? R. Pas que je sache.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. En fait de qualité, c'est pratiquement de même poêle ? R. Oui, mais vous devez prendre en considération l'augmentation de salaire des mouleurs.

Q. Je voudrais connaître quelque chose d'après les listes de prix en fait de poêles, quant à l'augmentation de ces prix ? R. Il y a certainement une augmentation dans les prix, mais j'essaie de vous prouver que cela n'est dû qu'aux améliorations introduites dans la fabrication des poêles.

Q. Vouddriez-vous être assez bon pour nous donner des renseignements sur les prix ? R. Impossible, monsieur ; si je le pouvais, je le ferais.

Par M. Fisher :

Q. Vous dites que les poêles du Canada peuvent être comparés avantagement à ceux des États-Unis ? R. Très avantagement.

Q. Depuis combien de temps ? R. Six ans.

Q. Et les prix, aujourd'hui, comment les trouvez-vous en Canada et aux États-Unis ? R. Ils sont un peu moins élevés aux États-Unis qu'ici, mais bien peu.

Q. Connaissez-vous la différence de prix ? R. A peu près 10 pour cent. C'est peut-être un renseignement risqué pour aujourd'hui, mais quand j'ai pris des informations, l'an dernier, la différence était d'environ 10 pour cent.

Par M. McKay :

Q. Vous dites que le même poêle se vend aux États-Unis à un prix moins élevé qu'ici ? R. Oui.

Q. Vous en êtes certain ? R. Oui. Je veux dire il y a deux ans ; je ne parle pas d'à présent.

Par M. Fisher :

Q. C'est la dernière fois que vous avez pris les informations ? R. Oui.

Q. Importe-t-on des poêles ? R. Des États-Unis ?

Q. Oui ? R. Pas à ma connaissance.

Q. Est-ce dû aux difficultés du commerce international ? R. Non. Il est inutile de s'adresser aux États-Unis pour des poêles, vu l'excellence des nôtres.

Q. En était-il ainsi quand vous vous informiez des prix il y a une couple d'années ? R. Non, monsieur, cette idée m'est venue par suite des préjugés des Canadiens au sujet des poêles américains, je voulais savoir si je pouvais mettre les poêles étrangers ici sur le marché et les vendre au même prix que les poêles canadiens.

Q. Et qu'avez-vous trouvé ? R. Qu'avec les droits, je me serais trouvé en perte de beaucoup.

Q. Les droits étaient assez élevés pour vous empêcher de faire aucune compétition ? R. Oui, monsieur ; les Américains ont un peu d'avance sur nous à cause de leurs brevets, mais les Canadiens les suivent de très près.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez été aux États-Unis ? R. Oui.

Q. Avez-vous demandé les prix pour le marché canadien ? R. Non, monsieur ; je n'ai pas dit d'où j'étais. Dans une occasion, cependant, je l'ai fait ; mais je ne puis dire positivement qu'on m'ait fait un prix spécial parce que j'étais canadien.

Par M. McKay :

Q. Vous dites que vous avez eu des prix spéciaux des Américains parce que vous étiez canadien ? R. D'une maison seulement.

Q. Est-ce pour cela que vous dites qu'on vend moins cher aux États-Unis qu'ici ? R. Cette maison particulière m'a offert de meilleures conditions. On n'a dit : " Nous vous donnerons un cinq extra afin d'arranger les choses de manière à vous satisfaire et à vous permettre de faire face à la concurrence chez vous."

Par M. Fisher :

Q. Cela était en sus des 10 pour 100 ? R. Oui.

Q. Quel effet a la coalition sur les prix ici, pensez-vous ? R. Peu de chose, si vous considérez la valeur des poêles. Voici comment j'expliquerai la chose : les maisons en dehors de la coalition feront un poêle semblable à celui que feront celles de la coalition, mais dont les bordures ne seront pas polies, et dont les parties ne s'adapteront pas aussi bien, quoiqu'en apparence ce soit le même poêle. Nous pouvons acheter ce poêle à 5 ou 10 pour 100 meilleur marché, mais nous n'avons pas un poêle aussi bon, aussi bien fait ou aussi bien fini.

Q. Y a-t-il en dehors de la coalition, quelqu'un qui puisse faire un aussi bon poêle que les fabricants qui en font partie ? R. Non, pas que je sache.

Q. De fait, la coalition ne tient pas à ce que ces gens se joignent à elle parce que la supériorité de ses produits empêche la compétition ? R. Je pense qu'elle les recevrait s'ils voulaient y entrer.

Q. Trouvez-vous en général qu'il y ait une grande demande pour ces poêles si bien finis ? R. Oui ; cela est presque nécessaire maintenant.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Même si vous vendez les autres à plus bas prix ? R. Certains poêles de qualité supérieure, tels que poêles de vestibules et la meilleure classe de poêles de cuisine, finis avec soin et plaqués en nickel, ne sont faits que par les maisons de la coalition seulement, les autres ne les font pas. Elles peuvent l'essayer, peut-être, mais sur une petite échelle seulement.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce parce qu'elles ne peuvent pas les faire ? R. Non, je crois qu'elles ne le jugent pas à propos.

Par M. Guillet :

Q. La coalition essaie-t-elle de vous imposer des limites dans vos ventes, et vous force-t-elle de n'acheter que de certaines personnes ? R. Non, pas du tout.

Par M. Boyle :

Q. L'ajustement des portes et ouvertures de poêles est une affaire importante, je suppose ? R. Oui.

Q. Il n'est pas aussi parfait dans les poêles qui sont faits dans les fabriques en dehors de la coalition ? R. Non, elles n'essaim pas de faire une qualité supérieure de calorifère. Nous ne sommes gênés en rien dans nos ventes. On ne peut, non plus, faire de comparaison de prix facilement, parce que mon ami M. Graves sera le seul agent pour la vente de certain poêle, M. Workman pour un autre, et moi pour un troisième, et que ces poêles ne seront vendus par aucun autre dans la cité.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce une règle de la coalition ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Tout commerçant peut acheter des membres de la coalition ? R. Oui ; pas directement, mais par l'entremise de maisons d'agence. Par exemple, si M. Graves a besoin d'une partie d'un poêle de William Buck dont je suis le seul agent à Ottawa, il ne peut l'avoir que par mon entremise ; et si je désire avoir une partie d'un poêle pour la vente duquel il est agent ici, je ne puis l'avoir que par lui.

Q. Vous avez un arrangement particulier ; les fabricants vendent à des prix arrangés entre eux ? R. Oui, je le suppose.

Q. Vous dites que vous avez fait un arrangement avec un membre de la ligue, dont vous ne voulez pas donner le nom ? R. Non.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez dit, je crois, que vous aviez un arrangement semblable avec des hommes en dehors de l'association ? R. Oui, dans quelques cas ; mais pas généralement.

Q. Un tel arrangement n'est de règle que lorsqu'il s'agit des gens de la coalition ? R. Ce n'est pas la règle. Il semble, cependant, qu'il soit entendu qu'un homme qui adopte un poêle en a exclusivement la vente en mains. J'achète, par exemple, pour environ deux mille piastres d'un certain type et je m'attends à être le seul à le vendre ici.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ceci est entendu entre vous et le fabricant particulier ? R. Oui.

Q. Il croit dans son intérêt de n'avoir qu'un agent dans une place, et de lui confier la vente exclusive de ses produits ? R. Exactement.

Par M. Fisher :

Q. Dans ces circonstances, vous devez avoir, je suppose, quelque arrangement quant au prix de vente ? R. Non, monsieur, je vends comme je l'entends.

Par M. McKay :

Q. Aux termes et aux prix que vous désirez ? R. Oui.

Q. Sans restriction aucune ? R. Aucune.

Par le Président :

Q. Vous ne connaissez rien de l'arrangement que les fabricants peuvent avoir entre eux ? R. Non.

Q. Mais vous savez qu'ils ont formé une ligue ? R. Oui.

F. T. GRAVES est assermenté.

Par le Président :

Q. Veuillez donner votre nom, votre occupation et votre adresse ? R. F. T. Graves, de la maison Graves et Frères, négociants en poêles et quincaillerie.

Q. Vous avez entendu le témoignage de M. Esmonde ? R. Oui, monsieur.

Q. Pouvez-vous y ajouter quelque chose touchant la vente des poêles par les marchands de détail ? R. Il vous l'a décrite aussi exactement que possible.

Q. Savez-vous s'il existe quelque ligue entre les fabricants de poêles ? R. Oui, monsieur ; on suppose qu'il en existe une. Les circulaires qu'ils envoient le laissent à supposer.

Q. Quelles preuves avez-vous de son existence ? R. Pas d'autres que les circulaires que nous recevons.

Q. Vous avez les mêmes prix de tous ? R. Oui, nous recevons ces avis de tous.

Q. Ces circulaires en général indiquent une hausse ou une baisse dans les prix ? R. Ils sont élevés généralement.

Par M. Fisher :

Q. Rien dans ces circulaires n'indique l'existence d'une coalition ? R. Ce qu'elles annoncent seulement, rien de plus.

Q. Sont-elles envoyées par le secrétaire de la coalition ? R. Elles l'étaient il y a un an ou deux ; mais depuis, chaque fabricant envoie la sienne.

Q. Contiennent-elles quelque chose indiquant l'existence d'une coalition ? R. Elles commencent généralement par annoncer que le comité général des fabricants a décidé d'élever le prix des poêles à certains chiffres.

Par le Président :

Q. Nous avons ici trois ou quatre cartes postales adressées au même homme le même jour et demandant la même chose ? R. C'est ainsi que nous les recevons généralement.

Par M. Fisher :

Q. Commercez-vous surtout sur les poêles faits par les membres de la coalition, ou ceux dont le dernier témoin vient de nous parler ? R. Oui, surtout ceux-là.

Q. Trouvez-vous les articles fabriqués en dehors de la coalition différents des autres ? R. Oui, ils ne sont pas d'un fini aussi parfait. Ils peuvent durer aussi longtemps et être d'un aussi bon usage, mais ils ne sont pas aussi finis. Les poêles de chauffage et de cuisine des fabricants en dehors de l'association ne sont pas aussi bons.

Q. Les achetez-vous moins cher que chez les fabricants de la ligue ? R. De 5 à 10 pour cent meilleur marché chez quelques-uns d'entre eux.

Q. D'après vos connaissances commerciales, pensez-vous qu'il y ait beaucoup de différence dans la qualité des poêles ? R. Oui, monsieur. Nous ne vendons que peu de poêles communs, on les demande rarement.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous n'en tenez pas parcequ'il n'y a pas de demande pour ces poêles ? R. Nous en tenons. Nous les mettons côte à côte avec une différence de prix de 8 ou 10 pour cent. Les acheteurs paient la différence et prennent les poêles les plus chers. Ils voient au premier coup d'œil que les autres ne sont pas finis.

Par M. Fisher :

Q. Je suppose que vous faites un peu plus de profit sur un poêle coûteux que sur un poêle à plus bas prix ? R. Peut-être, mais le profit sur les poêles, finis on non, est bien maigre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les prix ont-ils beaucoup monté pendant cette dernière année ? R. En 1885 ils étaient à 5 pour 100, et en 1887 à 8 pour 100 plus élevés que dans l'année précédant ces dates.

Par M. Boyle :

Q. Donne-t-on quelque raison pour expliquer cette hausse ? R. Elle est due, on le suppose, à l'augmentation du prix de la main-d'œuvre et du fer. Les fabricants ont beaucoup de trouble avec leurs mouleurs qui gagnent de gros salaires, travaillent trois jours par semaine et boivent le reste du temps.

Par M. McKay :

Q. Savez-vous, de votre connaissance personnelle, si la paie des mouleurs a été augmentée depuis l'année dernière ? R. Seulement par oui-dire. Nous avons entendu dire qu'elle est plus élevée.

Q. Savez-vous combien de plus ? R. Non, monsieur.

Par M. McDougall :

Q. Quelle a été l'augmentation de prix l'an dernier ? R. 5 pour 100.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Et entre 1877 et 1888, vous en rappelez-vous ? R. Non. Je ne puis le dire positivement, mais je crois qu'ils demandent 13 pour 100, 12 ou 13 pour 100 de plus.

Par le Président :

Q. Quand cette augmentation de 8 pour 100 a-t-elle eu lieu ? R. Vers mars, l'an dernier environ.

Q. Mars 1887 ? R. Oui.

Q. C'est en mars ordinairement que vous recevez ces circulaires ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. On vous prescrit le prix auquel vous devez vendre les poêles ? R. Nous pouvons les donner si nous le voulons, pourvu qu'ils soient payés quand ils sont achetés.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous une connaissance pratique de la fabrication des poêles ? R. Non.

Q. Pouvez-vous nous dire si les fabricants sont en droit de vous demander ou non, une telle augmentation de prix ? R. C'est difficile à dire. Nous les avons accusés de n'avoir aucun droit de le faire. Nous entendons leurs agents voyageurs dire qu'ils ne devraient pas le faire. L'un d'eux me l'a dit à moi-même.

Par M. Fisher :

Q. Y a-t-il eu une augmentation correspondante dans les poêles fabriqués en dehors de l'association ? R. Oui ; ces fabricants suivent à peu près la hausse qui se produit sur les autres articles, conservant leur prix toujours un peu plus faibles, afin de faire entrer leurs poêles sur le marché.

Q. Ils ont aussi élevé leurs prix ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Depuis combien de temps avez-vous reçu des circulaires annonçant une diminution de prix ? R. Je ne sais pas. Il semble que les prix montent toujours.

Q. Vous ne pouvez vous rappeler une date où les poêles ont diminué de prix ? R. Non ; je ne le puis. Je suppose que cela a pu arriver il y a 8 ou 9 ans.

Par M. McKay :

Q. Ils ont baissé de prix il y a 9 ans ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Il y a eu amélioration dans la qualité chaque année ? R. Oui.

M. Bain.—Le prix a monté un peu chaque année.

Par M. Guillet :

Q. Ils font un plus long service ? R. Je ne puis dire qu'ils durent plus longtemps.

Q. De meilleures fontes ou modèles ne durent-ils pas plus longtemps ? R. Je ne le pense pas. Ils paraissent mieux.

Par M. Fisher :

Q. Ce fini plus achevé, dont vous parlez, ne rend pas les poêles meilleurs en réalité ? R. Non ; cela les fait paraître mieux seulement.

Par M. McKay :

Q. Les poêles ne sont-ils pas maintenant beaucoup mieux plaqués qu'ils ne l'étaient avant 1886, 1887 et 1888 ? R. Oh, oui ; beaucoup mieux.

Q. N'est-ce pas là la cause de l'augmentation des prix ? R. Oui.

Q. Si les gens veulent payer pour ces ornements ils sont libres de le faire ? R. Oui ; mais les poêles ne durent pas plus longtemps pour cela.

Par M. Fisher :

Q. Leur poêles plaqués en nickel et d'un fini beaucoup plus achevé, sont plus légers et sujets à durer moins longtemps que les autres ? R. Oui.

Q. Et l'augmentation de prix n'est pas excusable pour cette raison. Le poêle n'est réellement pas plus coûteux à faire qu'avant d'être couvert de ces ornements? R. Il y a la différence dans le poids du fer. Cette différence, 25 ou 30 livres, à $\frac{1}{2}$ centin la livre, n'est pas importante.

Q. Cependant ils diminuent la quantité du fer autant que possible? R. Oui; surtout avec cette coalition. Les fabricants vendent des modèles qui réduisent le poids des poêles en quelque manière autant qu'il peut l'être, vu que l'association les borne à certain prix. Tout leur désir est de réduire le poids des poêles.

Q. Les vendez-vous au poids ou à la pièce? R. A la pièce. Ils se plaignent sans cesse de l'augmentation de paie qu'ils sont forcés de donner aux mouleurs. La grande difficulté pour les fabricants est qu'ils changent trop souvent de modèles. Ils ne fondent à la fois qu'un modèle de poêle à charbon brûlant par la base (base burner), qui ne dure en moyenne que deux ans environ, et chaque patron leur coûte de \$1,000 à \$1,500.

Par M. Fisher :

Q. Vous ne voulez pas dire qu'un de ces poêles, *base burners*, ne dure, en moyenne, que deux ans? R. Je veux parler du style ou modèle seulement. C'est ainsi qu'ils dépensent tant d'argent.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les poêles en général, n'ont pas, toutefois, augmenté de prix? R. Oui.

Q. Quel était-il en 1886? R. Bien, je ne puis en dire plus. Il me semble qu'en 1883, 1884 et 1885, il était à peu près le même, et qu'il n'y a pas eu grand changement. Le premier grand changement dont je me rappelle, est celui de 13 pour 100.

Par M. McKay :

Q. N'est-ce pas vers ce temps que le poêle dit "Art Garland" a paru sur le marché? R. Je crois que ce poêle se fabrique depuis environ trois ans. Il n'a pas causé cette hausse.

Par M. McDougall (Pictou) :

Q. Quel est le poids moyen d'un *base burner*? R. De 275 à 300 livres.

Q. A quel prix se vend-il? R. \$35.

Q. En détail? R. Oui.

Q. Quel en est le prix de gros? R. Environ \$30.

Q. Quelle partie de cette somme le fer peut-il coûter? R. Vous connaissez tous le prix de la fonte en gueuse.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Faites-vous le commerce de la fonte en saumon? R. Non, monsieur. Les mouleurs gagnent environ \$30 par semaine. Je sais qu'en ce qui concerne les marchands, le commerce des poêles est très peu profitable.

Par M. Fisher :

Q. Commercez-vous sur le fil de fer barbelé? R. Très peu; nous l'avons mis de côté.

Q. Où achetez-vous? R. A Montréal. J'ai entendu M. Workman parler d'achats. Nous étions dans le même embarras à propos des droits.

Q. Avez-vous éprouvé les mêmes difficultés relativement aux contrefaçons? R. Oui; nous avons aussi reçu une notification.

Q. De quelle part vous a-t-elle été servie? R. Je ne m'en rappelle pas.

Q. Des fabricants du Canada? R. Oui. Je crois qu'elle venait originellement de la Cie de fil de fer barbelé de la Puissance. Quelques avocats de London nous ont écrit, je pense. C'est par leur entremise, dans tous les cas, que nous l'avons eue.

Q. La Cie canadienne de fil de fer opère-t-elle en vertu du même brevet d'invention? R. Je le pense.

Q. Vous ne connaissez pas d'autres fabricants que ces trois-là? R. Non.

Q. Savez-vous si quelqu'un de ces fabricants a cessé ses opérations? R. Je ne sache pas qu'aucune fabrique ait cessé d'opérer, et je ne pense pas qu'aucune l'ait fait.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous n'avez pu acheter par suite de l'augmentation des droits et de l'objection soulevée par les fabricants canadiens? R. Oui.

Q. Les fabricants américains auraient cependant continué à vous vendre? R. Je ne crois pas qu'ils le feraient à présent. Ils ne le feraient pas s'ils savaient que le fil devrait venir ici.

Q. Les fabricants canadiens ont donc pratiquement parlant le monopole de l'article? R. Oui.

Par le Président :

Q. Ils l'ont parce qu'ils ont le brevet? R. Oui, ils paient un droit aux inventeurs.

Par M. Fisher :

Q. Faites-vous aucun commerce en cordage? R. Oui.

Q. En corde à lier? R. Non; nous n'en tenons pas.

Q. Où achetez-vous votre cordage? R. A Montréal surtout.

Q. Connaissez-vous quelque coalition au sujet de cet article? R. On suppose qu'il y n'en a une. Nous n'en savons rien, bien entendu; mais nous savons que l'article a subi une hausse formidable.

Q. Depuis quand? R. Dans le cours de l'automne dernier.

Q. Avant cela aviez-vous remarqué aucune différence dans la liste de prix? R. Nous avons trouvé que les prix étaient à peu près les mêmes pour tous.

Q. Il n'a pas paru y avoir de différence entre les fabricants avant ou après. Il semble qu'il y a eu arrangement entre eux à l'égard de cette hausse? R. Oui.

Q. Avez-vous aucune raison de croire à une coalition, outre votre propre soupçon? R. Non, je ne sais que ce que la rumeur rapporte. La seule preuve a été cette hausse simultanée.

Par M. Gillmor :

Q. Deux ou trois centins par livre? R. Oui, trois centins et même trois et demi la livre.

Q. Une hausse soudaine? R. Oui.

Q. Dans l'automne de 1887? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Quelle a été la raison donnée? R. Aucune à ma connaissance.

Q. Les prix avaient-ils été à peu près uniformes avant cela? R. Oui, les fabricants avaient vendu au même prix pendant deux ans.

Q. Savez-vous si la coalition existe encore? R. Je le pense.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous a-t-on envoyé des circulaires vous annonçant que les matériaux bruts étaient augmentés en valeur, et que les prix allaient probablement être élevés? R. Non, monsieur; nous n'avons reçu aucun avis de la chose. Ils nous font généralement une surprise de ces choses là.

Q. Quelle sorte de corde vendez-vous? R. De la ficelle.

Q. Pourriez-vous l'importer? R. Oui; mais nous pensions que nous payions moins cher. Nous avions la ficelle à matelas, croyions nous, à 25 pour cent meilleur marché.

Q. Où l'achetez-vous? R. A la corderie de Campbellford.

Q. L'article importé était pauvre? R. Oui; c'est cela qui causait la différence dans le prix et nous n'en avons plus acheté. Il ne valait rien comme ficelle de matelas.

Par M. Guillet :

Q. Cette ficelle était de qualité inférieure, dites-vous; où l'aviez-vous achetée? R. Nous l'importions d'Angleterre, par l'entremise d'une maison de Toronto. Elle était fabriquée en Angleterre. Voici, à propos de la corde à lier, quelque chose qui vous prouvera l'existence d'une coalition. C'est une circulaire. Nous en recevons une foule de semblables et nous les jetons au panier. Lorsque nous savons que les prix ont monté, nous les entrons dans un livre tenu à cet effet, et la circulaire est jetée au panier.

(Ici le témoin passe une lettre de A. W. Morris et Frères, de Montréal, adressée à M. Workman, témoin déjà entendu) (Exhibit 39.)

Par M. Fisher :

Q. Vous vendez suivant ce que les fabricants vous font payer? R. Oui ; mais cela ne fait aucune différence. Si nous faisons des remontrances, on n'y fait pas la moindre attention.

(Alors le Président lit la lettre que le témoin a passée au comité.) (Exhibit 39.)

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quand faites-vous généralement vos achats de corde? R. En automne et en printemps.

Q. Commercez-vous sur la ferblanterie pressée? R. Oui.

Q. Celle qui se vend avec les poèles? R. Oui.

Q. Comment le commerce de cet article se fait-il? R. Il y a aussi une coalition. Nous avons reçu, il y a quelques jours, un avis que les prix avaient avancé considérablement.

Q. Quels sont les principaux membres de l'association? R. Davis, de Montréal, Macdonald, Kemp et Cie de Toronto et la Cie de Fabrication de McCleary, de London. Leurs noms sont tous sur la même circulaire.

Q. Quelle est la nature de leur arrangement? R. De nature à causer une hausse soudaine d'environ 25 pour cent.

Par M. Fisher :

Q. Est-ce la suite d'une avance dans le coût de matériaux bruts? R. Oui, les fabricants s'excusent sur la hausse dans le prix de l'étain.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle a été la hausse réelle sur l'étain? R. Je ne pourrais dire exactement ce qu'elle a été sur l'étain en feuille ; mais l'étain en barre que nous pouvions acheter il y a quatre mois à 21 centins la livre vaut maintenant 40 centins.

Par M. McKay :

Q. C'est près de 100 pour cent? R. Ceci est aussi l'œuvre d'une coalition.

Q. Cela affecte-il votre commerce? R. Oui.

Q. Vous pouviez l'avoir pour 21 centins il y a quatre mois, et maintenant vous le payez 40? R. Oui.

Q. Cette coalition s'étend-elle aux mines ; où opère-t-elle? R. J'ignore si elle s'étend aux mines ; mais je sais qu'elle existe parmi ceux de qui nous achetons.

Q. En Angleterre et aux États-Unis? R. Oui, et en France. Je crois qu'un syndicat français contrôle le cuivre et l'étain surtout.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Pendant que nous parlons de ces choses, pouvez-vous nous dire à peu près quelle est la hausse sur le cuivre? R. Le cuivre valait 21 centins, il en vaut maintenant 29.

Q. On n'a pas aussi bien réussi avec le cuivre qu'avec l'étain? R. Non.

Q. La ligue au sujet de la ferblanterie n'existe que depuis peu? R. J'étais sous l'impression qu'il existait une coalition, mais le prix de la ferblanterie était ridiculement bas. Un marchand qui en achetait pour \$100 en remplissait son magasin.

Par le Président :

Q. Elle se vendait au-dessous du prix de fabrication? R. Je ne sais ; mais les fabricants ne devaient pas faire grand profit.

Q. Pensez-vous qu'ils devaient faire un profit honnête? R. Je ne le pense pas.

Par M. McKay :

Q. Un manufacturier de Hamilton a abandonné la fabrication et un autre a fait faillite? R. J. M. Williams a abandonné la fabrication de la ferblanterie, et l'autre a failli.

Le comité s'ajourne alors.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 16 avril, 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin. M. Wallace, M.P., au fauteuil.

H. R. IVES, fabricant de Montréal, est assermenté.

Par le Président :

Q. Que fabriquez vous, M. Ives? R. Des poêles et de la quincaillerie.

Q. Êtes-vous en coalition avec les autres fabricants de poêles? R. Non.

Q. Avez-vous aucun arrangement commercial avec qui que ce soit? R. Non, aucun à présent.

Q. Savez vous s'il existe aucun arrangement semblable? R. Oui.

Q. En avez vous fait partie? R. Non.

Q. Jamais? R. Non, jamais.

Q. Vous a-t-on demandé d'en faire partie? R. Oui.

Q. Quelles étaient vos objections? R. Aucune en particulier, sauf des raisons personnelles. Il est difficile de le mettre à exécution dans notre partie du pays pour une raison ou pour une autre. Cette difficulté se fait plus sentir pour les petits articles de quincaillerie que je fabrique que pour les articles plus gros. L'arrangement ne m'aurait peut-être pas été avantageux.

Q. Appartenez-vous à quelque ligue au sujet d'autres articles? R. Oui, je dirai quant à la ligue relative aux poêles, que je pense qu'elle a servi les intérêts du commerce, et que la qualité des produits a été améliorée. Autant que je puis en juger, elle a été utile au commerce en général.

Q. Et quant aux prix, savez-vous quels sont ceux de la coalition? R. Pas précisément, mais je les crois très raisonnables.

Q. Laisant un bon profit? R. Le mot profit est une expression relative. Il dépend tellement des dépenses, qu'il est difficile à déterminer; le fabricant ne peut quelque fois le recueillir qu'après plusieurs années. L'usure de l'outillage, le renouvellement des machines, etc., tout cela entre dans le coût de la fabrication.

Q. Vos prix sont-ils réglés de la même manière que ceux de la coalition? R. A peu près. Nous sommes affectés plus ou moins par la compétition que nous font les autres fabricants.

Q. Quelle compétition rencontrez-vous outre celle de la coalition? R. Beaucoup de petits fabricants existent en dehors de la ligue.

Q. Il y en a un grand nombre qui n'en font pas partie? R. Oui, un très grand nombre.

Q. Où sont-ils? R. Dispersés partout dans le pays.

Q. En avez-vous beaucoup à Montréal? R. Oui, un nombre tout à fait considérable.

Q. Qui sont-ils? R. Je pourrais difficilement vous donner leurs noms. La liste en est très longue.

Q. Mais ces petits fabricants font-ils des poêles? R. Oui; presque chaque petite ville a une fonderie de poêles.

Q. Autant que vous pouvez le savoir, les prix de toutes ces petites fonderies sont très près de ceux de la coalition? R. Oui, je le pense.

Q. Vous pensez que l'association vous rend service en maintenant les prix? R. Oui; dans une certaine mesure. Je crois que grâce à certains règlements qu'ils observent et qui les empêchent de se servir d'autres patrons que des leurs propres, et par suite de la compétition qu'il y a entre ses membres pour la production d'articles supérieurs, elle a un effet avantageux. Comme les prix sont égalisés, chacun essaie de dépasser les autres pour la qualité. L'association tend à produire cet effet; en conséquence, je la crois utile au commerce en général.

Q. Comment l'association s'y prend-elle pour arranger les prix entre différents hommes fabricant un article toujours quelque peu différent? R. Elle a une personne d'expérience qui ajuste toutes ces différences, prend en compte tous les frais de fabrication de chaque poêle, et qui, après avoir pesé tous ces détails, en fixe le prix suivant sa valeur relative.

Q. Cet expert fixe les prix de tous les poêles ? R. Oui.

Q. Et sa décision est finale, n'est-ce pas ? R. Je le pense. On m'a dit tout ce que je vous rapporte là. Je n'en sais rien autrement, n'en ayant jamais fait partie. On m'a dit, quand on m'a demandé de me joindre à l'association, que les choses marchaient parfaitement bien de cette manière ; voici les arguments qui sont en sa faveur.

Q. Quand vous a-t-on demandé d'entrer dans la coalition ? R. Dernièrement.

Q. Et avant cela ? R. Oh, quelquefois.

Q. Appartenez-vous à quelque autre association, à aucune association de fabricants ou de commercants ? R. Non, à aucune association. Nous avons des arrangements particuliers avec d'autres personnes quant aux prix.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Comment sont vos prix cette année comparés à ceux de l'an passé ? Sont-ils les mêmes qu'ils étaient pour les mêmes classes d'articles, ou ont-ils avancé quelque peu ? R. Bien, nous ne les avons pas élevés jusqu'à présent ; ils restent à peu près les mêmes.

Q. Vos prix sont à peu près exactement les mêmes maintenant qu'ils étaient il y a un an ? R. Oui.

Q. Quand avez-vous changé vos prix courants en dernier lieu ? R. Je ne m'en rappelle pas. Il y a un an, ou peut être un peu plus, mais je ne m'en souviens pas. Il n'y a pas eu d'avance marquée.

Q. Mais vous avez élevé vos prix il y a un an ? Je ne pense pas que l'avance ait été générale.

Q. Mais vous avez élevé les prix pour quelques classes de marchandises ? R. Oui.

Q. De combien pour cent environ ? R. D'environ 5 pour cent. Les prix sont réajustés pour divers articles en différents temps, suivant les circonstances. Il n'y a pas eu d'avance sur toute la ligne.

Q. Mais je parle des principaux poêles que vous faites généralement ? R. Bien, c'est un item considérable, mais il n'y a pas eu d'avance générale.

Q. Vous avez élevé les prix de 5 pour cent sur quelques classes seulement ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Avez-vous diminué le prix sur quelques-uns ? R. Oui ; quelques-uns ont monté de prix et quelques-uns ont baissé.

Q. De sorte que la moyenne est restée à peu près la même ? R. Oui, je pense qu'elle est à peu près la même, en ce qui concerne ma maison.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous élevé les prix dans les deux ou trois dernières années ? R. Les styles et les patrons changent tellement qu'il est impossible d'en rien dire. Je crois pouvoir dire qu'il n'y en a pas eu.

Q. Vous n'avez pas eu d'avance générale ? R. Non, je ne la pense pas.

Par le Président :

Q. Vous n'êtes pas entré dans la coalition ? R. Non.

Q. Dans aucune coalition ou association ? R. Aucune association, sauf que la Cie la fabrication de James Smardon et moi, nous avons un arrangement touchant les prix de la quincaillerie.

Q. Quels articles ? R. Divers articles de quincaillerie.

Q. Article que vous fabriquez tous deux ? R. Oui.

Q. Comment cet arrangement fonctionne-t-il, d'une manière satisfaisante ? R. Oui ; très satisfaisante.

Q. Cet arrangement a-t-il été fait par écrit ? R. Oui, c'est plutôt un arrangement à l'amiable. Nous sommes deux dans cette affaire—je pense qu'il n'y a que nous deux—et nous nous rencontrons de temps à autre pour régler les prix comme il convient. Ils sont quelquefois élevés, suivant les circonstances.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Êtes-vous intéressé dans le fil de fer barbelé ? R. Je suis le président et le gérant de la Compagnie canadienne de Fil de fer.

Q. Comment faites-vous ce genre de commerce ? R. Il se fait sous les auspices de la Compagnie de Fabrication Washburn et Moen, de Worcester, Mass.,

Q. C'est une maison américaine? R. Oui.

Q. Et vous vous livriez à la fabrication? R. En payant une redevance.

Q. En vertu de leur brevet d'invention? R. Oui.

Q. Ceci vous donne le droit exclusif de fabriquer ce fil en Canada? R. Non, il y a trois maisons.

Q. Alors ces trois maisons ont seules le privilège de fabriquer ce fil particulier en Canada, en vertu du droit qu'elles paient à la Cie américaine? R. Oui.

Par le Président :

Q. Quel est ce droit que vous payez? R. J'aimerais à dire tout ce qui est convenable sous les circonstances; mais suis-je tenu de parler en aucune manière d'une affaire particulière de cette nature? Je ne vois pas qu'elle affecte le public, je n'ai aucune objection, cependant, s'il y a nécessité.

Q. Avez-vous quelque raison de refuser? R. Non.

Q. On nous a donné pour le fil américain des cotes beaucoup plus basses que les vôtres. Nous voulons nous rendre compte de cette différence, mais nous ne désirons pas nous immiscer dans vos affaires privées? R. Je suis prêt à vous dire quel est ce droit, mais cela m'embarasserait.

Q. Nous ne voulons pas vous embarrasser? R. Nous payons une redevance de 15 centins par 100 livres aux inventeurs, ce qui est plus qu'on ne paie à présent aux États-Unis.

Q. Combien se fabrique-t-il de ce fil; ou combien de fil de fer barbelé fabriquez-vous vous-même? R. Plusieurs centaines de tonnes; probablement entre 600 et 700 tonnes.

Q. Savez-vous combien en font les deux autres fabriques? R. L'une en fait plus et l'autre à peu près autant.

Q. Combien de plus? R. Près du double, je pense.

Q. Environ le double? R. Oui.

Q. S'importe-t-il aucun fil? R. Très peu.

Q. C'est toute la consommation alors? R. Oui; à peu près.

Q. 2,800 tonnes? R. Oui. Je pense que c'est le maximum, autant que je puis me rappeler, je crois qu'elle est de 2,000 à 3,000 tonnes.

Q. Quels sont vos prix pour ce fil, pour le meilleur que vous faites? R. Ils varient suivant les pratiques. Par exemple, nous le donnons aux chemins de fer, qui sont de forts consommateurs, pour 5½, aux marchands de gros pour 5¼ et aux marchands de détail pour 6 centins. Il y a l'escompte pour argent comptant, bien entendu, et nous délivrons le fil partout dans la Puissance.

Q. Dans toutes les parties de la Puissance? R. Oui; les prix sont plus bas pour le Nord-Ouest, afin de compenser en quelque sorte pour le fret.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous délivrez au Nord-Ouest à plus bas prix? R. Non; nous vendons ici à plus bas prix.

Q. Vous ne délivrez pas au Nord-Ouest? R. Non; nous ne le faisons pas.

Par le Président :

Q. Trouve-t-on en ce pays le fil de fer dit *buckthorn*? R. Oui; en petite quantité. Je crois qu'en général il n'a pas donné satisfaction. Je pense que la vente en a diminué.

Q. Savez-vous combien il se vend? R. Un peu moins cher, je pense. Nous en avons vendu.

Par M. Guillet :

Q. Le fabriquez-vous? R. Non; nous l'achetions des importateurs.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il est de fabrication allemande, en grande partie, n'est-ce pas? R. Oui, en grande partie. Dernièrement, nous avons trouvé qu'il ne satisfaisait pas le public. Sa vente a diminué.

Par le Président :

Q. Quel défaut a-t-il? R. Je pense qu'il ne supporte pas aussi bien la neige et la gelée; mais réellement je n'en sais rien positivement. Je ne voudrais pas en dire

du mal ; mais je pense que la vente en est moins considérable. Je sais que nous n'avons pu le vendre.

Q. Depuis combien de temps fabriquez-vous du fil de fer barbelé ? R. 5 ans, je pense.

Q. Quel en était le prix il y a 5 ans ? R. Quand nous avons commencé à le faire, le prix était de 8 centins la livre, environ.

Q. 8 centins la livre ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. C'était en 1883 environ ? R. Oui ; vers cette année.

Par le Président :

Q. Et les prix ont graduellement baissé depuis lors ? R. Oui.

Q. Et ils sont maintenant tels que vous venez de nous les donner ? R. Oui.

Q. Vos prix sont-ils plus élevés cette année que l'an dernier ? R. Non.

Q. Vous n'avez pas élevé vos prix ? R. Non ; il n'y a pas en d'avance dans les prix.

Q. Les prix restent à peu près les mêmes ? R. Oui ; à peu près. Il y a eu quelques changements peu importants quant aux termes et à l'escompte.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel est votre escompte courant pour argent comptant ? R. 2 ou 3 pour cent.

Q. Importe-t-on aucun fil de fer barbelé ? R. Je crois qu'on en importe un peu vers les frontières.

Q. Mais a-t-on droit de le faire ? Cela ne vous nuit-il pas ? R. Oui ; mais il n'y en a pas assez pour causer du trouble.

Q. Mais si l'importation augmentait, ne gênerait-elle pas votre commerce ? R. Oh oui, je le suppose.

Q. Vous avez fait des objections de temps à autre sans doute, quand les fabricants importaient, n'est-ce pas ? R. Oui.

Q. Quand vous en avez eu connaissance, vous êtes intervenu ? R. Oui ; c'est contraire à nos conventions.

Q. En conséquence de la redevance que vous payez à la Cie, vous êtes supposés fournir tout le fil nécessaire à la consommation dans la Puissance ? R. Oui.

Q. Avez-vous quelque arrangement par lequel cette compagnie refuse de vendre aucun fil livrable en Canada, on vous laisse-t-elle le soin de vous protéger vous-même ? R. Elle nous laisse ce soin.

Q. Alors votre seul moyen de protection est de traduire les parties en cour ici. Vous ne pouvez en appeler aux fabricants américains ? R. Non ; pas facilement.

Q. De fait, pensez-vous qu'ils s'arrangent avec ceux qui vendent leur article breveté en Canada ? R. Non ; pas que je sache. Je pense qu'il y a eu quelque tentative dans ce sens, mais il n'est pas possible de le faire, il y a tant de fabricants ici.

Q. Alors je suppose que tout importateur est sujet à être poursuivi, et aurait sans doute à payer un dommage pour avoir importé le fil ici ? R. Oui, sans doute.

Q. Vous avez poursuivi quelques fabricants ici, sans doute ? R. Aucune affaire n'a été poussée jusqu'au bout. Je pense que des poursuites ont été commencées, mais elles ont été discontinuées.

Q. Mais vous maintenez vos droits, je suppose, en vertu des lois relatives aux brevets qui vous autorisent à le faire ? R. Certainement, les propriétaires du brevet auraient ce droit.

Q. Bien, vos contrats ne donneraient-ils pas à vos trois maisons le pouvoir de le faire. Les compagnies américaines instituent les poursuites ? R. Ce n'est pas à elles de le faire, mais aux propriétaires du brevet.

Q. Alors dans toute poursuite, il vous faudrait prendre l'action en votre propre nom en agissant pour eux ? R. Oui ; ils auraient à prendre l'initiative de la poursuite.

Par M. Guillet :

Q. Imposez-vous des conditions dans la vente du fil barbelé ? R. Nous avons tenté de faire un arrangement par lequel les marchands de gros vendraient à un

certain prix fixe et les marchands de détail à un prix fixe aussi, afin d'empêcher l'un de vendre à plus bas prix que l'autre.

Q. Comment cela pourrait-il vous ennuyer ? R. Cela ne nous troublait pas du tout. C'était peut-être autant à leur propre sollicitation que nous avons fait cela que pour l'avantage que nous pouvions en retirer.

Q. Les commerçants de détail vous ont sollicité ? R. Bon nombre d'entre eux nous ont donné avis que s'ils ne pouvaient retirer aucun profit de la vente du fil de fer, ils n'en tiendraient plus ; et il nous sembla nécessaire dans leur intérêt de faire une proposition aux marchands qui vendent ce fil.

Par le Président :

Q. Ce n'est pas vous qui avez pris l'initiative en cela, vous n'avez agi qu'à leur sollicitation ? R. Oui ; c'était un arrangement mutuellement avantageux. La chose n'affectait en rien nos prix.

Par M. Guillet :

Q. L'arrangement a-t-il été mis à exécution ? R. Je ne le pense pas ; dans quelques cas il l'a été ; mais je pense qu'en général il a été très bien observé. Dans quelques circonstances, où il y a eu du trouble, les parties ont été mises en présence pour discuter la question et nous avons contribué, je pense, à établir des relations amicales entre les détaillants. L'avance sur le prix d'achat était très faible et suffisait à peine à les intéresser à la vente du fil.

Q. Leur enjoigniez-vous de ne pas vendre au-dessous d'un certain prix ? R. Oh, non ; ils pouvaient vendre aussi cher qu'ils le désiraient, mais pas à moins que le prix commun.

Q. Ont-ils signé un engagement ? R. Oui.

Q. Et en supposant que l'engagement ne soit pas tenu ? R. Nous n'avons aucun moyen de le faire exécuter.

Q. Sa violation n'entraînerait aucune pénalité ? R. Non.

Q. Refuseriez-vous de vendre à ceux qui le briseraient ? R. Il ne s'est présenté aucun cas semblable ; nous essaierions d'arranger l'affaire.

Q. Les fabricants de fil barbelé ont entre eux un arrangement par lequel ils dictent un prix ? R. Oui.

Q. L'association à laquelle vous appartenez impose-t-elle des pénalités ? R. Non ; aucune.

Q. Quand cet arrangement a-t-il été fait ? R. C'était simplement une proposition que nous avons faite ce printemps.

Q. Seulement ce printemps ? R. Nous n'avons jamais avant cela tenté de dicter de prix.

Par le Président :

Q. Il y a deux sortes de fil, l'un est galvanisé et l'autre est un fil ordinaire ? R. Oui ; mais le fil commun n'est pas employé beaucoup.

Q. Les prix que vous avez donnés s'appliquent au fil galvanisé ? R. Oui ; au fil de fer barbelé et galvanisé.

Par M. Guillet :

Q. Vous n'êtes pas assez au fait de l'opération de l'arrangement pour savoir s'il a été satisfaisant ? R. Je crois qu'en somme il l'a été, parce que tous étaient intéressés à le faire observer. C'était simplement une commission que nous leur donnions sur la vente. Autant que nous l'avons pu, nous en sommes venus à une entente avec ces marchands. Par exemple, si un homme était disposé à nuire à son voisin, nous ne l'encouragerions pas. Nous aurions le droit de ne pas lui vendre de fil du tout ; mais tout cas de ce genre a été arrangé du mieux possible suivant les circonstances.

Q. Et vous avez le pouvoir de les réduire à l'obéissance ? R. Ils pourraient se procurer du fil ailleurs, je suppose.

Q. Vous ne vous êtes pas décidés à employer de moyens rigoureux pour le faire exécuter ? R. Non ; il ne s'est pas encore présenté de cas.

Par le Président :

R. Comment distinguez-vous le marchand de gros du marchand de détail ?

R. Bien, par le nombre de tonnes qu'ils commandent, nous nous guidons là-dessus.

Nous les traitons suivant la nature de leurs opérations.

Par M. Fisher :

Q. Vous venez de dire qu'ils pourraient se procurer du fil ailleurs. Je pense que tous les fabricants de fil de fer en Canada font partie de la coalition ? R. Oui ; tous les trois.

Q. Ce sont les seuls qui fabriquent ce fil en Canada ? R. Oui.

Q. Ces marchands pourraient-ils en avoir aux Etats-Unis ? R. J'ai déjà dit qu'il en faisaient venir des Etats-Unis.

Q. Rien, d'après le brevet aux Etats-Unis, n'empêche les fabricants d'envoyer le fil en Canada ? R. Non ; il n'y a rien qui les en empêche.

Q. Comment les droits de douane peuvent-ils empêcher l'importation ? Savez-vous comment sont les prix aux Etats-Unis ? R. Oui ; ils sont beaucoup plus bas qu'ici.

Q. A quel prix a-t-on vendu aux Etats-Unis ? R. Ce commerce a été complètement démoralisé dans ce pays, et des capitaux énormes ont été engloutis dans la fabrication du fil. De nombreux manufacturiers ont été ruinés et cette industrie se trouve dans un triste état. Des procès très dispendieux ont été intentés et sont en core pendants.

Q. A l'égard du brevet d'invention ? R. Oui ; touchant la validité du brevet. Les prix ont été gâtés par des maisons irresponsables, par des compagnies qui ont opéré sur un très grand pied ; et qui avant qu'on ait pu obtenir d'injonction et les empêcher de fabriquer, avaient déjà jeté des quantités énormes de fil sur le marché et réduit considérablement les prix. En attendant la décision des tribunaux, la Compagnie Washburn et Moen a temporairement réduit son droit de brevet aux Etats-Unis, et c'est une des raisons qui fait que le fil se vend moins cher.

Q. La Cie a réduit le droit de brevet aux Etats-Unis, et elle ne l'a pas fait ici ? R. Pas récemment en Canada.

Q. Ce droit est-il plus élevé ici aujourd'hui qu'aux Etats-Unis ? R. Oui ; il est plus élevé en Canada qu'aux Etats-Unis.

Q. Pouvez-vous nous dire le prix que se vend aux Etats-Unis le fil semblable à celui que vous fabriquez ? R. Environ 4 centins, je pense.

Q. Environ 4 centins ? R. Oui ; à peu près.

Q. Et les droits de douane ? R. Ils sont de 1½ centin par livre.

Q. Y a-t-il un droit *ad valorem* en sus ? R. Non.

Q. Ceci mettrait le fil à 5½ centins, la livre ? R. Oui.

Q. Quelle redevance payez-vous aujourd'hui ? R. 15 centins par 100 livres.

Q. Ceci est payé pour le brevet obtenu en Canada. Le brevet canadien vous protège, je suppose ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Faites-vous votre propre fil vous-même ? R. Non ; nous ne le faisons pas.

Q. D'où l'importez-vous généralement ? R. En partie d'Angleterre et en partie d'Allemagne ; il s'en fait aussi à Montréal.

Par le Président :

Q. La Cie de la Puissance fabrique-t-elle son propre fil ? R. Oui ; elle le fabrique à présent.

DAVID ROBERT ROSS, minotier, d'Embro, Ont., est assermenté.

Par le Président :

Q. Etes-vous le secrétaire de l'Association des Minotiers pour la Farine d'Avoine ? R. Oui.

Q. Avez-vous vos livres ici ? R. J'ai les papiers qui ont rapport à la question.

Q. Avez-vous les minutes de vos procédés ? R. Oui ; je les ai à mon hôtel (Exhibit 38c). J'ai apporté ces minutes avec moi à Ottawa, mais j'ai ici tous les papiers qui se rattachent à la question.

Q. Ceci est l'état mensuel de ce que fabrique chaque membre ? R. Oui.

Q. Avez-vous la constitution et les règlements de l'association ? R. Oui. (Exhibit 38a). Tout y est. Voici encore quelques autres papiers. (Exhibit 38b).

Q. Quel est l'objet de l'association? R. Le principal était de faire quelque profit.

Q. Dans quel état se trouvait le commerce de la farine d'avoine avant la formation de votre société? R. Voici un papier qui vous renseignera complètement. Il y avait environ soixante minoteries dans Ontario, et quatre de ces minoteries peuvent approvisionner toute la Puissance.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Avez-vous le chiffre exact de la capacité de tous ces moulins? R. Oui.

Par le Président:

Q. Il y a soixante minoteries dans l'Ontario, et quatre d'entre elles pourraient fournir de la farine à toute la Puissance; les quatre plus fortes? R. Oui.

Q. Et quelle proportion de toute la fabrication ceci serait-il? R. A présent, tous ces moulins ne marchent qu'un jour sur quinze.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Pouvez-vous nous donner la production des minoteries? R. La capacité de toutes les minoteries est de 9,300,000 boisseaux d'avoine.

Q. Et combien ceci produit-il de farine? R. Il faut environ $10\frac{1}{2}$ boisseaux pour un baril de farine, ce qui ferait à peu près 900,000 barils. C'est la moyenne. Il faut quelquefois 10 et quelquefois $11\frac{1}{2}$ boisseaux pour faire un baril.

Q. Quelle est la consommation dans la Puissance? R. 150,000 barils. C'est la quantité qui y a été vendue l'an dernier.

Par M. Fisher:

Q. Et la capacité de production est de 900,000 barils? R. Oui.

Par le Président:

Q. Quand vous parlez de capacité, vous voulez dire si les moulins marchent jour et nuit? R. Oh oui; nous marchons toujours 24 heures. Il en coûte moins cher de marcher 24 heures que 12.

Q. Cette estimation est basée sur la supposition d'opérations continues? R. Oui, d'une marche continue de 300 jours.

Q. C'est plus que ce qui se voit en pratique? R. Bien, divisez cela en deux et vous aurez encore une énorme différence.

Par M. Guillet:

Q. Quelle est la consommation dans la Puissance, dites-vous? R. Elle a été de 150,000 barils l'an passé.

Q. Savez-vous combien il en est importé? R. Pas du tout.

Q. Il n'est pas importé de farine d'avoine? R. Très peu. Il y a un droit de \$1 par baril ou de $\frac{1}{2}$ centin par livre qui en empêche l'importation.

Q. Y a-t-il d'autres moulins à farine d'avoine ailleurs que dans l'Ontario? R. Jusqu'à présent la Nouvelle-Ecosse et le Nouveau-Brunswick en avaient quelques uns, mais peu considérables.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. L'association se borne à l'Ontario? R. Il n'y avait pas d'autres moulins qui valussent la peine qu'on s'en occupât; mais quelques-uns ont été ouverts au Manitoba. Ceux-ci n'ont pas envoyé de farine en dehors de la province, sauf dans les derniers mois.

Par M. Fisher:

Q. Ils n'en ont pas envoyé hors du Manitoba? R. Ils en envoient ici maintenant.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. L'envoient-ils dans l'Ontario ou dans la Grande-Bretagne? R. Ils ne peuvent l'envoyer en Angleterre, ils l'envoient ici.

Par M. Fisher:

Q. Y a-t-il quelque moulin dans l'Ontario qui exporte aux Etats-Unis ou en Angleterre? R. Il y a aux Etats-Unis un droit de $\frac{1}{2}$ centin ou \$1 par baril, et en Angleterre le prix est de près d'une piastre par baril moins élevé qu'ici. La farine d'avoine y vaut cinquante centins, ou plus, de moins que nous ne pouvons la faire ici.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Pouvez-vous nous donner les prix ici et en Angleterre? R. Oui.

Q. Donnez-nous une cote? R. Le prix de Toronto pour la même farine qui vient de Glasgow est de \$5.35 par baril.

Par M. Guillet:

Q. Quelle est sa qualité? R. C'est de la farine d'avoine de première qualité.

Q. Fine? R. Oui, la même que nous avons. A Glasgow, elle se vend 22s. les 280 lbs.

Par le Président:

Q. C'est moins cher qu'ici? R. Oui, beaucoup.

Par M. Fisher:

Q. Combien y a-t-il de farine dans un baril ordinaire? R. 196 livres de farine moulue, fine ou grosse; mais on dit que 180 lbs de farine roulée ou broyée entre des cylindres (*rolled*) font un baril.

Par le Président:

Q. Vous ne pourriez pas mettre 196 livres de farine roulée dans un baril? R. Non, il faudrait qu'il fût plus grand.

Q. Quelle est la différence de prix entre votre farine roulée et la farine ordinaire? R. La farine roulée est de 75 centins plus chère que l'autre.

Q. 75 centins de plus? R. Oui. Il y a deux sortes de farine roulée; l'une est de 50 centins et l'autre de 75 centins plus cher.

Q. La première qualité est la plus fine? R. Oui, c'est la fine, et la farine granulée est celle que l'on appelle grosse.

Q. Et ceci est votre liste de prix actuels? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Pouvez-vous nous donner le prix de l'avoine; vous venez de dire que cela dépendait du prix de l'avoine qui est plus élevé ici qu'à Glasgow? R. Je puis vous donner les prix de l'avoine en Canada, mais non à Glasgow, quoique je sache qu'il y est très bas, et ne dépasse pas un centin la livre.

Q. Et l'avoine donne plus de farine, je suppose? R. Oui.

Par le Président:

Q. L'avoine ne vaut pas plus qu'un centin la livre en Angleterre? R. Non.

Q. Et elle vaut 1½ centin à Toronto? R. Elle se vendait 43 centins par charge de wagon de chemin de fer.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Tous vos prix sont les prix de gros? R. Oui.

Par le Président:

Q. Les lots par charge de wagon sont quelquefois différents, plus ou moins élevés? R. Oui.

Par M. Fisher:

Q. Le prix de l'avoine en Ecosse a-t-il été plus bas qu'en Canada, depuis des années? R. Non, c'est un fait anormal.

Q. L'avoine a-t-elle été ainsi à meilleur marché en Ecosse qu'en ce pays pendant les trois, quatre ou cinq dernières années? Nous savons, bien entendu, que pendant la saison qui vient de s'écouler, l'avoine s'est vendue extraordinairement cher? R. La récolte a manqué.

Q. Oui elle a manqué, et cela a causé un état de chose qui n'a pas été habituel? R. Oui.

Q. Avant cela, n'était-il pas possible d'exporter en Angleterre? R. Trois ans avant cette saison, l'exportation dans la Grande-Bretagne a été de 70,000 barils.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Mais cela n'était pas plus que le quart de la production? R. Non.

Q. Comment se fait-il que tant de gens se soient lancés dans ce commerce? R. Bien, il y a trois ou quatre ans la farine d'avoine donnait de bons profits. Les rapports du gouvernement indiquent qu'une quantité considérable a été exportée, et l'avoine était à bas prix ici, de sorte qu'un bon nombre de moulins ont été construits

et les gens qui ont commercé sur la farine d'avoine ont fait de l'argent ; ceci se passait en 1884 et 1885.

Q. Donnez nous le chiffre des exportations pour cette année ? R. En 1884, il a été exporté pour \$214,000 de farine d'avoine, et pour \$322,000 d'avoine. Je ne sais si cela a été exporté en Angleterre, aux États-Unis ou ailleurs. Il y a eu de fortes exportations aussi dans d'autres années.

Q. Donnez-nous les valeurs pour 1885 ? \$241 de farine d'avoine et \$703,000 d'avoine.

Q. Pour 1886 ? \$286,000 de farine et \$1,147,000 d'avoine.

Q. Pour 1887 ? \$176,000 de farine et \$503,000 d'avoine.

Par M. Fisher :

Q. L'exportation pour 1887 était-elle à destination la Grande-Bretagne aussi ? R. Ce chiffre va jusqu'au 1er octobre 1887. Après cela, il n'y a plus eu d'exportation. Il y en a eu un peu au commencement de la saison.

Q. Sont-ce les rapports du commerce et de la navigation ? R. Je suppose que ce sont ces rapports.

Q. Ces rapports finissent le 30 juin chaque année ? R. Oui.

Q. Quand avez-vous commencé à faire de la nouvelle farine avec votre avoine ? R. Le 1er septembre.

Par le Président :

Q. Quand votre association a-t-elle été organisée ? R. Pendant l'été dernier.

Q. Par qui ? R. J'étais l'un des principaux organisateurs.

Q. Qui est votre président ? R. M. Scott, d'Ottawa.

Q. Est-il un fabricant de farine d'avoine ? R. Oui.

Q. Et il est le président de l'association, alors ? R. Oui.

Q. Et vous avez organisé cette association dont le principal but était de régler les prix ? R. Oui, et de faire un profit, cela devint absolument nécessaire en juin dernier, lorsqu'en Canada la farine d'avoine se vendait à plus bas prix que ne coûtait l'avoine, je crois.

Q. Il était nécessaire, vous pensiez, dans l'intérêt de vos profits, de vous organiser et de fixer les prix ? R. Bien, les minotiers ont cru devoir s'assembler et fixer ces prix.

Q. Quand les membres s'assemblent-ils, à la demande du président, ou à des époques fixes ? R. Il n'y a pas de date fixe. L'exécutif s'assemble à certaine période déterminée.

Q. Quel est l'exécutif qui s'assemble en ces occasions ? R. M. Scott, le président ; Thomas Martin, le vice-président, de Mount Forest ; Walker Thompson, de Mitchell ; James Muirhead, de London ; H. S. Moore, de Norwich et D. Spiers, de Galt, Ont.

Q. Vous vous êtes organisés l'été dernier. Combien de fois vous êtes-vous assemblés depuis afin de régulariser les prix ? R. Cette liste de prix est la 6e.

Q. Du 1er février ? R. Non ; du 18 février.

Q. Ces prix sont à dater du 18 février et seront en vigueur jusqu'à ce qu'une nouvelle liste soit publiée. Vous avez réglé les prix six fois ? R. Les prix n'ont pas été changés six fois. R. Les prix n'ont pas été changés six fois, mais il y a eu un nouvel arrangement.

Q. Avez-vous baissé les prix en aucune de ces circonstances ? R. Non ; le prix de l'avoine a constamment augmenté. Je pense que le prix de la farine va être diminué à l'assemblée d'aujourd'hui, à Stratford.

Q. Le prix de l'avoine a baissé un peu ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Comment expliquez-vous cela ? R. L'avoine qui arrive du Manitoba, tient les prix bas à présent.

Par M. Fisher :

Q. L'avoine du Manitoba ? R. Oui. L'avoine du Manitoba est offerte librement sur le marché d'Ontario.

Par le Président :

Q. A chaque fois qu'un changement a été fait dans ces prix, il y a eu une avance ?

R. Oui ; excepté quand ils ont été ré-arrangés. Je pense qu'il y a eu quatre avances depuis que l'organisation s'est formée.

Q. La coalition a-t-elle satisfait les minotiers ? R. Oui. Il y a en a d'autres qui vendent comme bon leur semble.

Q. Ne convient-elle pas à ceux qui n'en font pas partie ? R. Oui ; nous faisons maintenant un profit, tandis qu'avant l'association nous n'en faisons pas.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Combien de minoteries avez-vous dans l'association ? R. 24.

Q. 24 sur 60 ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Quelle est la proportion des minoteries affiliées à l'association ? R. Les autres n'en font pas partie, mais presque toutes reçoivent les listes de prix, et il s'est ouvert de petits moulins qui presque tous conviennent de tenir les prix.

Q. Les membres sont tous de gros minotiers ? R. Un ou deux se sont retirés.

Q. Qui sont-ils ? R. M. Russell, de Uxbridge, et M. Wright, de Owen Sound.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous expulsé quelqu'un ? R. Non.

Par le Président :

Q. Avez-vous quelque règlement quant à la quantité que vous produisez ? R. Non.

Q. Je vois ici une colonne marquée répartition ? R. Cela indique ce qu'ils font par année.

Q. Et ils ne doivent pas excéder cette quantité ? R. Ils peuvent faire ou vendre tout ce qu'ils veulent, tant qu'ils tiennent les prix.

Q. Alors, il n'y a pas de restriction quant à la quantité qu'ils doivent faire ? R. Non.

Q. Alors que faites-vous ? J'ai compris que vous aviez fait fermer quelques moulins ? R. Bien, ceux qui ne vendent pas la quantité qui leur est allouée reçoivent de l'association 30 centins par baril. Ils peuvent ne pas vendre aussi vite que les autres, et ceux qui vendent au delà de leur quote-part, paient à l'association 30 centins par baril.

Par M. Fisher :

Q. C'est ainsi que vous vous procurez l'argent pour payer les 30 centins ? R. Oui.

Q. Celui qui produit au-delà de sa quote-part paie 30 centins par baril à l'association ? R. Oui ; et cet argent est payé à ceux qui ne produisent pas la quantité qui leur est allouée.

Q. Voulez-vous dire que vous payez à un homme qui ne peut pas faire de bonne farine d'avoine, 30 centins pour ne pas la faire ? R. Ils peuvent la faire. Il vaudrait beaucoup mieux la faire et la vendre, parce que le profit est d'un peu d'au delà de 30 centins, et celui qui ne la fait pas nuit à ses affaires.

Q. A quel résultat arrivez-vous, lorsqu'une partie des membres paie 30 centins ? Est-ce que l'argent ainsi payé et reçu se compense ? R. Oh, oui ; cela doit balancer ; c'est une simple affaire de proportion.

Q. De proportion pour toute la production ? R. Oui.

Q. Que signifie ceci " déficit 1,600 barils ?" R. Cela veut simplement dire que quelques fabricants avaient fait 1,600 barils de moins que le total de la part qui leur était allouée. L'addition a été faite pour prouver que les chiffres étaient exacts.

Par M. Fisher :

Q. Réglez-vous souvent cette répartition ? R. Tous les mois.

Q. Ceci est un état du déficit dans un mois ? R. C'est le règlement de la différence.

Q. Combien de minoteries font partie de cet arrangement ? R. 24.

Q. Et combien étaient au-dessous de leur quote-part ? R. 14, ce qui indique que 10 étaient au-dessus.

Q. Et le total du déficit des 14 équivalait au total du surplus des autres ? R. Oui ; exactement.

Par le Président :

- Q. T. et J. M. Andrews devaient faire 2,000 barils ? R. Oui ; par année.
- Q. Et dans ce mois ? R. Ils n'ont rien envoyé. Ils n'ont pas fait de rapport de ventes. Ils ont droit à cela.
- Q. Vous les avez indiqués comme étant de 97 barils au-dessous de leur quote-part ? R. Oui, et ils ont reçu 30 centins par baril là-dessus ; cela sera déduit de ce qu'ils feront le mois prochain.
- Q. Leur rapport était simplement en retard ? R. Oui, et ils ont reçu cet argent.
- Q. Et le mois prochain ? R. Ils rembourseront ce qu'ils ont reçu de trop.
- Q. Où avez-vous pris ce système ? R. Nous l'avons arrangé.
- Q. Où en avez-vous pris le plan ? R. Il est basé sur une règle de proportion.
- Q. Vous avez trouvé ce plan quelque part ? R. Je savais que certain système était employé dans des cas semblables, mais je n'en connais pas de pareil.
- Q. L'avez-vous eu de quelqu'un, en partie du moins ? R. J'ai vu une fois un livre qui en offrait une partie.
- Q. Quel livre était-ce ? R. Un livre traitant de la manière de répartir le trafic entre plusieurs ligues.
- Q. Un livre égalisant le commerce de la farine d'avoine ? R. Non ; un livre traitant des chemins de fer.
- Q. Indiquant comment le trafic devait être arrangé ? R. Le principe était le même.
- Q. Vous avez adopté ce principe ? R. Oui.
- Q. De ce livre de chemin de fer ? R. Oui.
- Q. Autant que vous pouviez l'adapter à la farine d'avoine ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

- Q. Réglez-vous les prix des marchands de gros et de détail ? R. Non, monsieur ; nous ne le faisons pas.
- Q. Vous les laissez faire comme bon leur semble ? R. Ceux qui achètent de nous nous paient notre prix et peuvent vendre ensuite comme ils le veulent.
- Q. Vendez-vous à quelqu'un ? R. Oui, à qui que ce soit.

Par M. Guillet :

- Q. Celui qui achète une charge de wagon de chemin de fer peut vendre comme bon lui semble ? R. Oui.

Par M. Fisher :

- Q. Vendez-vous à chacun suivant la quantité qu'il achète ? R. Oui. C'est tant pour une charge de wagon, tant pour 25 barils, ou pour de moindres quantités. Nous demandons d'autant moins que l'on prend plus de barils.

- Q. Quand réglez-vous la quantité que chaque minoterie doit produire ; une fois par année ou tous les six mois ? R. L'association n'existe pas encore depuis un an.
- Q. Cette proposition a été basée sur la production de l'an dernier ? R. Oui ; quelques moulins avaient été détruits par le feu et d'autres avaient été ouverts.

- Q. Pouvez-vous me dire quels sont les prix des moulins hors de votre association, comparés aux vôtres ? R. Ils ne sont pas dans l'arrangement du tout, et vendent comme il leur plaît.

- Q. Quels ont été leurs prix ? R. Plus bas. Ils ont eu l'avantage de l'association sans payer pour la supporter.

- Q. De combien plus bas ? R. Dans quelques cas, notablement plus bas.

- Q. C'est-à-dire qu'ils commandent le marché ? R. Je ne sache pas qu'il en soit ainsi.

- Q. Comment cela, comment expliquez-vous cela ? R. Quelques-uns ne font pas d'aussi bonne farine, et d'autres ne peuvent en faire beaucoup.

- Q. Ils ont tout le trafic qu'ils pourraient avoir ? R. Tout ce qu'ils ont essayé d'avoir.

Par M. Guillet :

- Q. Où sont ces minoteries ? R. Dans cette province.

- Q. Il y en a aussi dans Québec ? R. Je pense qu'il y en a dans Québec.

- Q. A Montréal ? R. Non.

Par le Président :

Q. Il y a deux moulins à Lachute ? R. Oui ; mais ils ne font pas partie de l'association. Ces moulins ne sont pas compris ici.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous dans votre association des minoteries qui ne sont pas en opération du tout et que vous payez ? R. Oui.

Q. Vous leur payez 30 centins sur une certaine quantité de barils ? R. Quelques-uns sont payés autrement.

Q. Comment ? R. Une somme déterminée.

Q. Cela a été arrangé quand l'association s'est formée ? R. Oui.

Q. Étaient-ils alors en opération ? R. Quelques-uns l'étaient, d'autres ne l'étaient pas.

Q. Il y avait ceux qui venaient de fermer ? R. Oui, qui venaient justement de fermer.

Q. Comment sont-ils payés ? R. Une cotisation est levée sur chaque membre suivant la quantité qu'il lui est permis de faire, non pas sur ce qu'il fait réellement.

Q. Et cela sert à payer les moulins qui ne sont pas en opération ? R. Oui.

Q. Comment cela est-il réglé—faites-vous un arrangement avec chaque moulin ? R. Oui ; un marché séparé ; un marché verbal.

Q. Pas de contrat ? R. Non ; nous leur avons donné ce qu'ils consentaient de prendre.

Q. Et vous levez une imposition sur les membres pour cela. Savez-vous avec combien de minoteries vous avez fait un pareil arrangement ? R. Dix.

Q. Tous dans l'Ontario ? R. Oui.

Q. Combien leur est-il payé ? R. \$526 par mois pour les dix. La plus petite somme payée est de \$300 par année et la plus forte de \$800.

Q. C'est dix minoteries sur les soixante ? R. Oui ; il y en a 24 dans l'association, et ces dix font trente-quatre que nous contrôlons réellement. Toutes les autres sont libres.

Q. Combien d'entre elles vendent au même prix que vous. Vous avez dit que plusieurs le faisaient, bien que n'appartenant pas à l'association ? R. Deux ou trois, d'après ce que nous entendons dire. Toutes les autres ne font que des affaires peu considérables dans leur propre localité.

Q. Vous ne les jugez pas dignes de votre attention ? R. Nous leur envoyons nos listes de prix à toutes. Elles ont été visitées par un comité, mais elles ne demandent rien de mieux que de voir les grandes fabriques les laisser libres chez elles.

Q. Vous divisez-vous votre territoire ? R. Non ; mais si les grandes maisons étaient obligées de vendre à haut prix, un petit minotier peut certainement vendre sur son propre marché. C'est tout ce que ces gens demandent.

Q. Vous ne vous divisez pas votre territoire ? R. Non ; chacun peut vendre où il veut.

Par M. Guillet :

Q. Payez-vous le fret ? R. Oui ; à tous les points.

Q. Les prix sont-ils uniformes pour tous les points ? R. Le pays est divisé en districts, mais comme les moulins sont presque tous à l'ouest de Toronto, le fret est presque le même de là aux points de livraison à l'est.

Q. C'est-à-dire jusqu'à votre limite à l'est ? R. Le fret que chacun doit payer est à peu près le même.

Q. Le prix que vous fixez est-il pour la farine livrée ? R. Oui ; j'ai ici une liste de prix. Nous nous sommes efforcés de l'ajuster en ayant égard au fret.

Q. Avez-vous des arrangements spéciaux avec les chemins de fer ? R. Non.

Q. Chacun doit faire le meilleur marché possible pour la livraison de sa marchandise ? R. Oui ; il n'y a pas de tarif spécial. Il y en a un pour l'avoine amenée aux moulins, mais il est commun à tous les minotiers.

Q. Vous ne pouvez obtenir de termes privilégiés ? R. Nous avons pu obtenir ce dont je viens de parler, les autres minotiers l'ont obtenu plus tard pour le blé. Tous les minotiers l'ont également.

Q. Avez-vous exercé une pression sur les minotiers qui ont refusé d'entrer dans l'association ? R. Non ; deux y sont entrés, et un, après avoir payé un certain montant, s'en est retiré. On lui a envoyé des lettres pour le faire revenir, mais c'est tout.

Q. C'est une association volontaire ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Quelle raison ont-ils donnée pour se retirer ? R. Je suppose qu'ils ont vu qu'en sortant de l'association et en vendant un peu moins cher, ils pourraient se faire une clientèle.

Par le Président :

Q. Je vois ici une colonne pour les dépenses. Pourquoi ces \$700 ? R. J'ai expliqué qu'il y a \$525 pour des paiements faits aux moulins qui sont fermés.

Q. Ceci n'est pas pour "surplus" ou "déficits" ? R. Non.

Q. Ceux qui ont produit trop ont payé \$497.40, et ceux qui n'ont pas assez produit ont reçu \$197.40 ? R. C'est cela.

Q. Je ne comprends pas comment les Andrews, de Thornbury, ont 2,000 barils pour leur part. Cela ferait 169 barils par mois ? R. Non, pas cela.

Q. Combien ? R. Ils auraient leur proportion sur la production totale du mois. Ceci, ces 2,000 barils, sont la proportion échue à cette maison sur 135,000 barils, et elle a droit à cela en prenant la proportion sur ce qui a été produit pendant le mois.

Q. Comment trouvez-vous ces 2,000 barils pour sa part ? R. Cela est pour l'année entière ; mais cette proportion monte ou descend avec les ventes.

Q. Vous lui donnez pour sa part 1,569 barils, en un endroit, et 1,476 en un autre ? R. Ces 3,000 barils ne sont pas pris en compte parce qu'un des associés n'est pas sur le même pied que les autres ; il n'est pas affecté par la hausse ou la baisse mensuelle. On lui avait donné sa proportion avant cet arrangement.

Q. Qu'entendez vous par hausse ou baisse ? R. Il était en dehors de cet arrangement tout à fait.

Q. Les 24 minotiers de l'association comprennent-ils tous le fonctionnement de cet arrangement ? R. Je l'ignore.

Par M. Buin (Wentworth) :

Q. Je suppose que cet arrangement affecte l'exportation ? R. Non.

Q. Il vous est permis de faire autant que vous pouvez en dehors de l'arrangement ? R. Oui ; mais personne n'a pu rien faire, parce que notre avoine valait plus ici que l'avoine en Angleterre.

Q. Lorsque les prix étaient tels que vous pouviez exporter en Angleterre, aviez-vous l'habitude d'importer de l'avoine des Etats-Unis ? R. Il en venait en petite quantité pour être moulue en entrepôt, les chemins américains leur accordant un tarif spécial. L'avoine arrivait par bateau à Sarnia ou à Goderich à des tarifs de fret très bas.

Q. Je me rappelle qu'une maison dans notre ville de Dundas, a importé ainsi pendant une saison ? R. Oui ; mais ce moulin n'a pas été en opération depuis. Il a été détruit par le feu.

Q. Parlant de commerce américain, y a-t-il aucune chance d'en obtenir une partie ? Si le marché américain vous était ouvert serait-ce un avantage ? R. Je pense que oui.

Q. Si le Canada et les Etats-Unis abolissaient leurs droits, qu'en résulterait-il ? R. Nous aurions le marché américain. Nos moulins sont plus près des Etats de l'Est que les leurs. Les moins éloignés sont dans l'Ohio. La farine d'avoine américaine est toute produite à l'ouest d'Akron, Ohio.

Par M. Guillet :

Q. Quel est le prix de l'avoine à Chicago ? R. Elle ne se vend pas moins cher que celle du Manitoba ?

Q. Pensez-vous que vous pourriez envoyer beaucoup de farine aux Etats-Unis ? R. Je le pense. Dans le mois de décembre ils en ont pris 12,000 barils, et dans le mois de mars 6,000 barils seulement.

Q. Les prix étant élevés, les gens ont cessé de l'employer ? R. Oui ; et les prix de la farine de blé étaient très-bas.

Par M. Fisher :

Q. Savez-vous combien il se consomme de farine d'avoine aux Etats-Unis ? R. La consommation est très considérable.

Q. Vous n'en connaissez pas la production non plus ? R. Non.

Par le Président :

Q. Pour faire la compétition avec les Etats Unis, il faudrait que l'avoine fût à beaucoup plus bas prix qu'à présent ? R. Nous étions en compétition avec eux quand nous exportions à Glasgow et à Liverpool.

Q. Quand avez-vous exporté ? R. Pas cette année, mais nous l'avons fait l'an dernier.

Par M. Guillet :

Q. Connaissez vous le prix de l'avoine à Chicago cette année ? R. Trente deux centins.

Q. Que coûte le fret pour Owen-Sound, Sarnia et autres points sur le lac Huron ? R. De deux et demi à trois centins.

Q. Ceci est pour l'an dernier ? R. Oui ; c'était à peu près cela.

Q. Cela porterait l'avoine à 34 ou 35 centins—? R. Elle ne se vendra pas longtemps 50 centins ici ; elle va probablement descendre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous parlez de l'avoine du Manitoba, il y quelques moments ? R. Oui ; elle vaut 43 centins.

Q. Quel a été l'an dernier le prix à Akron, en général ? R. L'avoine à Akron et à Buffalo vaut le même prix qu'à Chicago, plus le fret.

Q. L'avoine par charge de wagon, vaut-elle en général plus à Chicago qu'à Toronto ? R. Oh, non ; elle est en général à plus bas prix.

Par M. Guillet :

Q. De fait, le fret de Chicago à Buffalo par eau, n'est-il pas plus bas que de Chicago à Collingwood ? R. Il en coûterait quelque chose de plus pour l'amener à Buffalo qu'à Collingwood, mais très peu ; moins d'un demi-centin par charge de navire.

Q. Elle vaudrait un peu moins à Buffalo ? R. Probablement.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle est l'opinion de votre association quant au commerce de l'avoine à l'avenir, croyez-vous que vous allez dépendre du Manitoba pour votre avoine ? R. Non ; nous avons dans l'Ontario un fort surplus d'avoine, excepté cette année.

Q. L'augmentation de la récolte du grain dans le Manitoba, ne va-t-elle pas nous placer ici dans la même position que si nous faisons la compétition pour l'avoine avec Chicago ? R. Non ; j'ai entendu dire aux fermiers de notre région qu'ils allaient continuer la culture de l'avoine, et soutenir la compétition avec le Manitoba.

Par M. Guillet :

Q. Cependant le fret du Manitoba à aucun point dans l'Ontario serait plus élevé que celui de Chicago aux mêmes points ? R. Cela dépend de la possibilité d'obtenir un tarif de fret d'aucun point du Nord-Ouest à Halifax, avec faculté de moudre l'avoine pendant le passage. Cela ne ferait qu'un seul fret à payer, et le minotier se trouverait presque en aussi bonne position que s'il avait un moulin au Manitoba. Et il serait encore mieux sous ce rapport, vu qu'il obtiendrait un bon prix pour les déchets dans l'Ontario.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ceci regarde le commerce d'exportation ? R. Oui.

Q. Vous obtenez un tarif spécial ? R. Les moulins situés sur le Pacifique Canadien font la mouture, en route, du grain qui est transporté sous ce tarif spécial, mais les moulins dans l'ouest et l'est ne veulent pas le moudre.

Q. Le chemin de fer vous permet de le décharger pour le faire moudre et de le recharger ensuite ? R. Oui ; à un surcroît de fret nominal.

Par M. Guillet :

Q. Le coût du fret de Chicago à Collingwood, par exemple, et de là à Toronto, par voie ferrée, serait toujours beaucoup plus faible que du Manitoba à Collingwood et de ce point à Toronto, par le chemin de fer, y compris la mouture à Toronto ? R. Il y a toujours un surplus dans Ontario, excepté cette année.

Q. Je parle du coût d'importation de l'avoine d'aucun point du Manitoba à quel-que point de l'Ontario, comparé à celui de l'importation de Chicago au même point ?

R. Vous pouvez faire venir de l'avoine de Chicago à Hamilton pour une bagatelle de plus qu'il en coûterait pour la faire venir de Buffalo ?

Q. A beaucoup meilleur marché que vous ne pouvez la faire venir du Manitoba ?

R. Oui.

Par le Président :

Q. Quelle est la valeur des déchets d'un baril de farine d'avoine ? R. Cela dépend du prix.

Q. Quelle est la valeur ? R. Environ 15 centins.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il est bien entendu qu'en se servant des communications par eau, l'importation de Chicago à Hamilton ou à Toronto est peu coûteuse, mais ce que M. Guillet dit, c'est que vu l'augmentation de la distance par eau et par voie ferrée entre le Manitoba ou Winnipeg et ces points, l'avoine du Nord-Ouest ne peut pas être déli-ivrée à Hamilton ou Toronto aux mêmes prix que celle de Chicago ? R. L'avoine trouverait son prix moyen à Toronto. Les cultivateurs du Manitoba seraient forcés d'accepter moins pour leur avoine.

Q. Quelle est la différence dans le fret de l'avoine du Manitoba ou de Chicago déli-ivrée à Toronto ? R. Cela dépend du nombre de lignes de chemins de fer sur lesquelles vous la faites passer entre le Manitoba et ici.

Q. Quels sont les tarifs ? R. 45 centins par 100 du Manitoba à Toronto, et de 15 à 18 centins de Chicago, au même point.

Par M. Fisher :

Q. La farine d'avoine n'est pas manufacturée à Chicago ? R. Il veut savoir, je pense, quel effet l'avoine de Chicago produit sur le marché.

Par M. Guillet :

Q. Et s'assurer si l'avoine de Chicago n'est pas plus près de notre marché et ne peut pas être amenée ici à beaucoup moins de frais que celle du Manitoba ? R. Toutes choses égales, c'est une question de distance ; les agriculteurs du Manitoba devront accepter moins et le prix restera le même à Toronto. La quantité réglera le prix.

Par M. Fisher :

Q. En général, vous avez assez d'avoine dans l'Ontario pour alimenter vos moulins ? R. Oui.

Q. Vous avez toujours un surplus ? R. Oui ; généralement. Si notre surplus s'en va à New-York ou en Angleterre, cela règle le prix. Nous n'avons pas de surplus actuellement, nous importons.

Par le Président :

Q. Si vous avez un surplus, votre théorie ne vaut rien. Quand vous avez une association réglant les prix ici, le surplus ne les affecte pas ? R. Quand les prix sont bas ici, la plus grande partie de l'avoine est exportée.

Q. Vous dites qu'il n'y a pas de surplus. Vous n'en avez aucune preuve, vous ne pouvez dire s'il y a un surplus. Le fait même que l'avoine baisse, prouve qu'il y en a plus dans le pays que vous ne le saviez ? R. Nous savons très bien qu'il ne s'exporte pas d'avoine cette année à la Grande-Bretagne. Nous savons qu'elle vaut plus ici que là.

Q. Comment savez-vous s'il n'en a pas été exporté de la récolte de l'an dernier ? R. Au commencement de la saison, c'est possible ; mais il n'en a pas été exporté depuis le 1er octobre.

Par le Président :

Q. Vous avancez des faits que vous n'avez aucun moyen de connaître ?

M. Bain.—Ceci n'est pas juste.

Le témoin.—L'avoine est aujourd'hui plus chère à Montréal qu'en Angleterre. Elle vaut réellement moins en Angleterre que dans l'Ontario.

Par le Président :

Q. Combien vaut elle en Angleterre ? R. Un centin la livre.

Par M. Guillet :

Q. Vous parlez de la rareté de l'avoine dans l'Ontario ; il peut il y avoir un surplus dans l'Île du Prince-Edouard, ou dans le Manitoba ; mais dans l'Ontario, où vos moulins sont en grande partie à l'ouest de Toronto, l'avoine est rare ? R. Oui.

Q. Lorsque le fret par les lacs est peu élevé, quels sont les moyens de transport les moins dispendieux que vous pouvez obtenir d'aucun endroit où il y aurait un surplus, et d'où vous pourriez la faire venir sans droits, afin de vous permettre de la mettre à Toronto au même prix qu'à Chicago ? R. Si elle peut-être importée sans aucuns droits ?

Q. Vous n'avez pas de rareté dans votre section ? R. Nous n'avons jamais en de rareté, sauf cette année. Je pense que la même chose a existé il y a six ou sept ans. L'an dernier, quantité de notre avoine a été envoyée au Manitoba de l'ouest d'Ontario. Cette année c'est le contraire, le Manitoba nous en envoie. A l'Île du Prince-Edouard l'avoine est un des principaux articles d'exportation, cela est connu.

Par M. Fisher :

Q. Ne pourriez-vous pas faire venir l'avoine de l'Île du Prince-Edouard, ici ? R. Non.

Par M. Bain :

Q. Je suppose qu'à l'avenir, le Manitoba enverra plus d'avoine qu'il n'en recevra ? R. Oh, oui, avec le développement de l'agriculture qui s'y produit, il n'y sera plus envoyé de farine d'avoine. L'an dernier, j'en ai envoyé dans la Colombie Anglaise ; cette année je ne peux en faire autant.

Par le Président :

Q. Savez-vous quel était le prix de l'avoine, l'année dernière, à la date actuelle ? R. Je ne puis vous le dire de mémoire. Si c'est nécessaire, je puis envoyer au moulin ici, et trouver ce que vous désirez.

Q. Il a été exporté pour une valeur de \$509,000 d'avoine ? R. Cela doit représenter de un million et demi à deux millions de boisseaux.

Q. Et pour \$176,000 de farine d'avoine ? R. Oui.

Par M. Bain :

R. L'Ontario exporte-t-il de la farine d'avoine aux provinces maritimes ? R. Nous leurs envoyons presque tout ce qu'elles consomment.

Par le Président :

Q. Il s'en fait peu dans ces provinces ? R. Je crois qu'il s'en est fabriqué un peu plus cette année qu'auparavant.

Par M. Bain :

Q. Pour la consommation locale ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. Que coûte la construction d'un moulin à farine d'avoine ordinaire ? R. Il y a ici un moulin qui vaut \$30,000.

Par M. Bain :

Q. Quelle est sa capacité de production ? R. 225 barils par jour. Vous pouvez bâtir un très bon moulin pour \$8,000 à \$10,000. Le coût est le même que pour un moulin à farine de blé.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez dit tantôt qu'il fallait 10½ boisseaux d'avoine pour faire un baril de farine ? R. Oui.

Q. Combien valent les rebuts ? R. Cela dépend beaucoup de la localité où se trouve le moulin ; de 15 à 20 centins par baril de farine.

Q. Le déchet de 10½ boisseaux ne vaut que 15 centins ? R. Il vaut plus cette année.

Q. Votre baril est de 196 lbs n'est-ce pas ? R. Oui.

Q. 10½ boisseaux pèsent environ 400 lbs? R. Oui; mais un boisseau ne rend que 19 ou 20 lbs de farine.

Q. Il doit y avoir 200 lbs de rebuts? R. Il n'y a pas de règle. Les rebuts ne pèsent que quelques livres. Le poids diminue beaucoup par le séchage. Je pense qu'il n'y a pas plus de 5 lbs de déchets par boisseau.

Q. Il faut 10½ boisseaux, 357 lbs, pour faire 196 lbs de farine, cela laisse 161 lbs pour le séchage et les rebuts. Quel est le poids des rebuts à peu près? R. 4 ou 5 lbs par boisseau.

Q. Cela ferait 40 lbs au baril; que vaudraient-elles aujourd'hui? R. 15 ou 20 centins par baril.

Q. Quel est le coût de fabrication d'un baril de farine d'avoine dans votre minoterie? R. Quand nous marchons sans interruption, les rebuts paient généralement la main-d'œuvre.

Q. Combien de barils faites-vous dans 24 heures? R. 90.

Q. Vous employez l'eau comme force motrice? R. Oui.

Q. Combien d'hommes-employez-vous? R. De 3 à 6.

Q. Pour 90 barils combien faut-il d'hommes? R. 6 feraient 90 barils, je pense.

Q. Il vous faut 6 hommes, n'est-ce pas? R. Oui.

Q. Alors le déchet paierait le coût de fabrication? R. La main-d'œuvre, oui.

Q. Plus que la main-d'œuvre? R. Les hommes coûteraient de \$8 à \$9 par jour.

Q. Les rebuts, 90 fois 15 ou 20 centins, produiraient de \$13.50 à \$18.00?

R. Quand le moulin est continuellement en opération, nous n'avons pas autant que cela pour les rebuts.

Par M. Bain :

Q. L'alimentation des animaux est coûteuse cette année? R. Oui; les fourrages etc., sont rares.

Q. Quel prix receviez-vous pour ces rebuts l'an dernier? R. Je ne m'en rappelle pas. On nous les paie à présent le double des années passées. Pour les meilleures qualités, nous recevons 60 centins par 100 lbs, et moins pour les autres, 40 centins pour la plus commune. Il y a 3 classes de rebuts. J'en ai vendu de \$1.50 à \$2.00 la tonne; je jetais la balle à l'eau.

Q. Quelle est la proportion de cette balle? R. Pas plus de deux livres au boisseau, 60 centins à peu près à un demi-centin la livre; mais nous en avons un bon prix aujourd'hui.

Q. Combien la vendez-vous maintenant? R. \$7 ou \$8 la tonne; je pense qu'on l'emploie hachées dans les villes, au lieu d'avoine. Nous avons l'habitude de la vendre pour emballer les œufs; mais ce ne sont plus les commerçants d'œufs qui l'achètent maintenant, ce sont les commerçants de fourrages.

Par M. Fisher :

Q. Combien vaut votre moulin? Savez-vous ce que coûterait votre minoterie de 90 barils de production? R. Je l'ai eu pour la moitié de sa valeur il y a 3 ans.

Q. Ce n'est pas ce que je veux dire du tout; je vous demandais combien coûterait un moulin de 90 barils de production? R. Mon moulin coûterait aujourd'hui de \$10 à \$12,000.

Par le Président :

Q. Que vous a-t-il coûté? R. J'ai fait d'un moulin à farine de blé un moulin à farine d'avoine, et ce changement m'a coûté \$5,000.

Q. Je suppose qu'un moulin de 100 barils coûterait environ \$4,000? R. Vous pouvez faire construire à bien meilleur marché un moulin plus petit et de moindre capacité.

Q. Je parle d'un moulin de 100 barils? R. Il coûterait de \$12,000 à \$15,000.

Par le Président :

Q. Vous avez deux moulins, l'un pour la farine de blé et l'autre pour la farine d'avoine? R. Oui.

Q. Avez-vous quelque ligne parmi les minotiers pour la farine de blé? R. Non, mais je pense qu'ils seraient très-heureux s'ils en avaient une.

Q. Il n'y en a pas alors? R. Non.

Q. Mais il en existe une pour la farine d'avoine ? R. Il y a une association.

Q. Trouvez-vous les profits satisfaisants ? R. Je ne fais pas grand profit sur la farine de blé.

Q. Lequel des deux moulins vous paie le mieux ? R. Nous avons un profit assuré sur le grain qu'on nous donne à moudre, mais il en vient peu.

Q. Pourquoi ne faites-vous pas de farine pour la vendre ? R. Parce que je ne vois pas qu'il y ait grand profit à le faire.

Q. Cela ne paie pas ? R. Non.

Q. Mais vous faites d'assez beaux bénéfices sur la farine d'avoine ? R. Nous ne nous plaindrions pas des profits, si nous pouvions la vendre.

Par M. Fisher :

Q. Pourquoi diminuez-vous les prix ? R. Parce que l'avoine baisse et qu'il vient de la farine du Manitoba.

Par M. Guillet :

Q. Elle a l'avantage de votre marché ? R. Elle a le bénéfice de notre association. Je crois que les minotiers du Manitoba peuvent l'envoyer et la vendre à meilleur marché que nous, au prix que nous payons l'avoine ici.

Par M. Fisher :

Q. Leur farine est-elle bonne ? R. Oui.

Q. Avez-vous essayé de fixer le prix que vous donneriez aux producteurs pour leur avoine ? R. Non.

Q. Vous n'avez pas tenté de le faire ? R. Il en a été parlé, mais nous n'avons pu mettre aucun plan en opération.

Q. Vous avez fait un arrangement ? R. Nous en avons parlé.

Q. Quel était cet arrangement ? R. Que chacun paierait un certain prix aux cultivateurs à son moulin ; mais la plupart des membres ont cru que la chose était impraticable.

Q. De sorte que vous n'avez pas essayé de le mettre en pratique ? R. Nous ne l'avons pas essayé du tout.

Q. Vous avez les minutes de vos procédés ici ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Si vous aviez l'avoine américaine ici sans droits, vous pourriez empêcher l'envoi de la farine du Manitoba ici, n'est-ce pas ? Vous dites qu'il en vient à présent, parce que votre avoine vaut beaucoup plus cher qu'elle ne vaut au Manitoba ? R. Je ne sais, réellement, quel effet cela pourrait avoir. Si nous pouvions avoir l'avoine américaine, rendue ici, à meilleur marché que celle du Manitoba et s'il y avait un marché pour la farine, nous prendrions sans hésiter l'avoine de Chicago.

Par M. Fisher :

Q. Vous achèteriez où le grain vous coûterait le moins ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous dites que l'avoine se vend de 31 à 32 centins à Chicago ? R. Nous pourrions la faire venir de là à présent si le prix en était plus bas.

Q. Vous dites qu'elle vaut 30 centins ? R. Oui.

Q. Alors s'il n'y avait pas de droits, vous pourriez la faire venir à aucun port du Lac Huron pour trois centins par boisseau ? R. Oui, et en ajoutant les frais de transport au moulin, etc., elle reviendrait à 48 centins.

Q. Quel prix vaut-elle dans vos environs ? R. 40 centins à Toronto. C'est le prix par charge de wagon de chemin de fer.

Q. Vous auriez ainsi l'avoine à deux centins meilleur marché ? R. Oui.

Q. Cela donnerait une différence en votre faveur et ferait diminuer le prix de la farine ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Est-ce le prix de l'avoine de mai que vous avez donné ou celui d'à présent ?

R. De mai, celle d'à présent vaut un peu moins.

Par M. Fisher :

Q. Quelle est la cote d'aujourd'hui—avril ? R. Je ne puis le dire.

Q. Combien valait-elle il y a quelques jours, une semaine? R. Une couple de centins de moins.

Q. Environ 36 centins alors? R. Oui, ou peut-être 37.

Q. Et vous payez maintenant 40 centins au cultivateur canadien? R. Oui.

Q. Quels sont les droits actuels sur l'avoine de Chicago? R. Il n'y en a pas quand nous exportons la farine.

Q. Alors elle est moulue en entrepôt? R. Oui.

Q. Pourquoi donc ne la faites-vous pas venir de Chicago? R. Nous ne pouvons pas l'exporter.

Q. Si ce n'était pas pour exportation, vous auriez un droit de 10 centins à payer? R. Oui; nous avons en Canada plus d'avoine qu'il n'en faut pour nos moulins. On exporte peut-être un peu d'avoine de l'Île du Prince-Edouard, mais elle est moins chère là. Nous avons un surplus dans l'Ouest de l'Ontario, cinq années sur six.

Q. Alors, le droit sur l'avoine de Chicago n'exerce aucune influence sur le prix de votre avoine? R. Il est clair que s'il n'y avait pas de droit et si le fret était bas, ces deux choses tiendraient les prix peu élevés. Une pauvre récolte donne de la valeur à l'avoine. Elle vaut le prix coûtant dans le lieu où on l'achète, plus le fret payé pour la faire venir ici. Nous pouvons l'avoir de cette manière à présent pour l'exportation de la farine.

Q. Mais le prix est réglé par la compétition en Canada—par la production dans l'Ontario? R. Oui.

Q. Entièrement? R. Oui, par la production dans le pays.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Exportiez-vous de l'avoine de l'Ontario autrefois? R. Une forte exportation en Angleterre se faisait tout le long du chemin de fer du Sud du Canada il y a deux ans.

Q. Vous disiez, il y a quelques moments, que la farine du Manitoba entrerait en compétition avec la vôtre et qu'elle continuerait probablement à vous la faire. Quel est le fret pour la farine et pour l'avoine jusqu'ici. Vaudrait-il mieux que l'avoine fut réduite en farine et expédiée sous cette forme? R. Je pense que c'est à peu près la même chose.

Q. Un baril de farine coûterait à peu près autant que dix boisseaux d'avoine? R. Non. Un baril d'avoine pèse 100 lbs. Il en coûte autant pour la faire rendre à Toronto qu'à Montréal, de sorte que nous avons contre nous le fret entre Toronto et Montréal.

Q. Le fret est le même par lb. pour la farine que pour l'avoine? R. Oui; et ceci est un désavantage pour le cultivateur.

Q. Dans tous les cas, cela affecte votre commerce? R. Oui; et si nous avons une bonne récolte l'an prochain, comme tout porte à le croire, les producteurs devront accepter moins pour leur avoine.

Q. Si l'avoine du Manitoba convient à la fabrication de la farine, il est probable que cette industrie s'y développera? R. Oui; de même qu'elle l'a fait dans l'Ouest de l'Ontario.

Q. Avez-vous quelque idée de la capacité de production de ces minoteries au Manitoba? R. Il y en a trois ou quatre dans la province—une à Winnipeg, une à Portage la Prairie et une à Brandon.

Par le Président :

Q. L'avoine vaut 40 centins chez vous? R. Oui.

Q. Et combien vendez-vous un baril d'avoine roulée, par charge de wagon? R. A quel point?

Q. A Toronto? R. \$5.85.

Q. Et à 20 milles de votre minoterie? R. Le même prix.

Q. Et il faut 10½ boisseaux au baril? R. Il faut plus que cela pour l'avoine roulée.

Q. Combien? R. Douze boisseaux.

Q. Et pour la farine roulée? R. A peu près la même quantité?

Q. Environ 10½ boisseaux? R. Environ 10½ boisseaux?

Q. A 40 centins par boisseau cela fait—? R. \$4.20.

Q. Et vous l'avez vendu \$5.35? R. Non; il faut prendre la moyenne entre les trois sortes de farine.

Q. Le prix moyen serait de \$5.60? R. Il serait d'environ \$5.45; de \$5.35 à \$5.60 et de \$5.60 à \$5.85, la moyenne serait d'environ \$5.45.

Q. Vous dites que vous avez un type pour la farine d'avoine. Sur 100 barils, combien y en a-t-il qui atteignent ce type? R. Environ 50.

Q. Et combien en avez-vous de graulée? R. 25 de chacune des autres.

Q. De chacune des autres? R. Oui.

Q. Quelle serait la moyenne. Je trouve \$5.53? R. Oui.

Q. Combien vous coûte la matière brute, \$4.20, dites-vous? R. Oui.

Q. Et les rebuts paient le coût de la fabrication? R. Ils paient les dépenses.

Par M. Fisher :

Q. Vous disiez qu'ils payaient les gages? R. Oui; la main-d'œuvre.

Par le Président :

Q. Bien, maintenant la moyenne? R. Cela ne paie pas autant maintenant, parce que nous ne faisons rien. Plusieurs moulins sont arrêtés ou à peu près. Nous ne faisons aucune exportation.

Q. \$4.20; combien coûte le baril? R. 30 centins.

Q. Cela fait \$4.50? R. Oui; et le fret.

Q. Combien pour cela? R. 25 centins en moyenne.

Q. Quel est le fret de chez vous à Toronto? R. 22 centins. Il y a en sus le fret à Kingston.

Q. Où vendez-vous la majeure partie de vos produits? R. Je pense que j'en ai vendu la plus grande partie à la Nouvelle-Ecosse et au Nouveau-Brunswick.

Par M. Guillet :

Q. Le prix est plus élevé là? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vous payez 22 centins de fret pour Toronto; combien payez-vous de chez vous à Halifax? R. 68 centins pour Halifax ou St-Jean, et 22 centins pour Toronto.

Q. Le fret pour Toronto est de 22 centins, vous payez pour les endroits à l'ouest de Toronto un peu moins sans doute? R. Nous payons moins entre Toronto et London; mais à l'ouest de London, le fret est plus élevé.

Q. Cela vous fait un profit de 79 à 80 centins. Vous pouvez faire 90 barils par jour? R. Oui.

Q. Cela vous donnerait un bénéfice considérable? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Combien se vend la farine à Halifax? R. \$5.80.

Q. Quel en est le prix à Toronto? R. \$5.45.

Q. Quelle est la différence du fret? R. 46 centins.

Par le Président :

Q. Quelle est la proportion qui vous est allouée; 2,800 barils? R. Oui; j'ai droit de faire 234 barils par mois. Cela fait 9 barils pour 25 jours dans le mois.

Par M. Fisher :

Q. Lorsque vous dites que le déchet paie la main-d'œuvre, voulez-vous dire les gages de toute l'année sur ce que vous vendez en ce pays? R. Non.

Q. On faudrait-il que le moulin fonctionne sans interruption pour que le déchet suffise à payer la main-d'œuvre? R. Voici ce qui a causé tout notre trouble; nous avons construit, beaucoup d'autres et moi, des minoteries d'une capacité de production plus grande que les besoins ne l'exigeaient, et jusqu'à l'année dernière, nous ignorions combien il y avait de moulins et ce qu'ils pouvaient produire.

Q. C'est le profit de cette industrie qui vous a tenté il y a quelques années? R. Nous avons toujours été dans ce genre d'affaires; mais nous avons doublé notre capacité de production et d'autres ont fait la même chose.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous quelque autre remède en vue que celui de diminuer la production? R. Il nous faudrait un marché plus considérable ou un bon commerce d'exportation, ou enfin un libre accès au marché des États-Unis.

Q. Si vous aviez la réciprocité, cela vous aiderait ? R. Nous serions sur le même pied que les moulins de nos voisins.

Q. Le principal avantage pour vous, serait d'être à proximité du marché américain ? R. Plus on est près du marché, le mieux c'est, le coût de la fabrication étant le même.

Par le Président :

Q. Comment expliquez-vous le fait que l'avoine se vend 40 centins chez vous et qu'elle se vend 47 à Toronto ? R. C'est parce que nous achetons directement des producteurs sur la rue.

Q. Achetez-vous maintenant par charge de wagon de chemin de fer ? R. Si nous le faisons, nous aurions à payer 43 et 44 centins comme à Toronto.

Q. Où achetez-vous ? R. Directement des voitures de cultivateurs à présent. Examinez le cours du marché et vous verrez que ce que je dis est exact.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. A combien l'avoine est-elle cotée à Toronto par charge de wagon de chemin de fer ? R. De 43 à 44 centins, hier.

Par le Président :

Q. L'avoine du Manitoba contient du blé gelé ? R. Oui ; la farine en contient aussi.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Cela a-t-il été fait pour écouler ce blé gelé ? R. Je l'ignore, mais il y était mélangé.

Q. Dans quelle proportion s'y trouvait-il mélangé ? R. J'ai eu des échantillons de farine et elle contenait du blé.

Q. Y en a-t-il assez pour qu'on s'en aperçoive facilement ? R. Pas assez pour déprécier l'avoine donnée aux animaux.

Par le Président :

Q. Vous faites faire à chaque membre une déclaration légale devant un notaire ? R. Oui. (Exhibit 386).

Q. Qui collecte cette imposition ? R. Elle est payée au trésorier.

Q. Qui est votre trésorier ? R. J. D. Moore, de St. Mary's. Il donne une traite.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Y a-t-il beaucoup de demande en Angleterre pour la farine d'avoine ? R. Oui, monsieur, à présent même.

Q. D'où vient-elle ? R. Des minotiers des Etats-Unis. La plus grande partie des minotiers aux Etats-Unis—j'en connais beaucoup—viennent du Canada. Deux d'entre eux possédaient les moulins que j'ai à présent ; ils sont allés aux Etats-Unis où ils ont bâti un moulin.

Q. Exportent-ils ? R. Non ; ils ne font que le commerce local.

Q. Mais quant au commerce de l'Angleterre ? R. Ils n'envoient que les rebuts, les plus pauvres tamisages.

Q. Je parle des autres minotiers ou commerçants ? R. Ils se sont trouvés en compétition avec nous, mais nous avons tenu notre place sur le marché.

Q. Savez-vous si l'on fait aux Etats-Unis, de la farine avec l'avoine qui est exportée d'ici ? R. Je ne le sais pas ; mais je ne le pense pas, parce que l'avoine qui nous vient ici appartient aux variétés russes ou suédoises.

Q. Savez-vous s'il est possible de faire, avec nos avoines, de la farine de même qualité qu'on la fait aux Etats-Unis ? R. Je l'ignore ; mais j'ai entendu dire par des gens venant des Etats-Unis que la farine d'avoine y est meilleure. Je ne sais si c'est le cas ou non ; je ne me suis jamais servi de leur farine.

Par M. Fisher :

Q. Vous n'avez jamais eu de rapports personnels avec les minotiers de l'Ecosse ? R. Non.

Q. J'ai entendu dire qu'ils considèrent l'avoine écossaise comme supérieure à tout ce qu'ils importent ? R. Je sais que c'est leur opinion.

Par M. Guillet :

Q. Se servent-ils de l'avoine russe ou suédoise maintenant ? R. Oui ; je ne pense pas qu'ils emploient beaucoup leur propre avoine.

Par M. Fisher :

Q. Vous dites que des minotiers de vos environs sont allés aux États-Unis pour s'y livrer à la production de la farine d'avoine. Qu'est-ce qui les a induits à le faire ?
R. Ils ont vu qu'ils pourraient y faire plus d'argent. Ils sont allés là dans les douze dernières années. J'en connais personnellement trois ou quatre. Je les rencontre de temps à autre, et ils continuent la même besogne.

Q. Savez-vous s'ils sont satisfaits de leur succès en ce pays ? R. Je le pense.

Q. Paraissent-ils croire qu'ils ont mieux réussi là que s'ils étaient restés ici ?
R. Ils paraissent peu se soucier de voir les moulins canadiens les menacer de compétition. J'en ai entendu un, à qui on demandait ce qu'ils feraient si leur marché était ouvert aux moulins canadiens, répondre qu'il serait temps d'y penser quand cela arriverait.

Q. Ont-ils une association comme vous ? R. Je pense que oui.

Q. Vous ne connaissez pas parfaitement leur organisation ? R. Non.

Q. Quels sont les hommes dont vous venez de nous parler ? R. John Forest, autrefois de Woodstock; Alex. Forest, d'Embro. Les deux Forest étaient dans nos environs; Stewart, de Chicago, était autrefois d'Ingersoll, et Douglas est en société avec lui. Ils ont un moulin à Chicago et un à Cedar Rapids. Douglas est un Américain. Il y a un autre moulin à Joliette, exploité par un homme de Galt, je pense. Un des bons résultats de la ligue a été l'amélioration de la farine d'avoine.

Q. Vous dites que vous avez fermé des moulins ? R. Mais ils sont payés.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous payez 10 moulins pour rester fermés ? R. Mais ils ne faisaient pas de bonne farine.

Par M. Fisher :

Q. Vos minoteries pourraient-elles subsister si les droits étaient abolis sur l'avoine et sur la farine ? R. Nous ne pouvons être plus mal qu'à présent.

Q. Vous accepteriez la compétition ici, si vous aviez accès aux États-Unis ?
R. Oui.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 20 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin. M. WALLACE au fauteuil.

Le Président.—Je désire attirer l'attention du comité sur le témoignage de M. Ross, le secrétaire de l'Association des Minotiers pour la farine d'avoine. Je lui ai demandé son registre des minutes, il m'a dit qu'il l'avait laissé à l'hôtel et il a promis de l'apporter après l'ajournement du comité. Quand il me l'a remis, j'ai remarqué que, quoiqu'il ait dit que l'association avait été formée en été—je pense qu'il a dit en juin—la première des minutes ici (Exhibit 38c) est datée du 4 novembre 1887. Je le lui ai fait remarquer, il n'a pu me donner d'explication, mais il m'a dit qu'il n'était pas secrétaire alors. L'écriture est d'une autre main que la sienne. Un examen attentif a montré que les six premières ont été enlevées, car l'autre moitié de ces feuilles existe encore au côté opposé du livre, et les procédés de la première assemblée rapportés ici ont trait aux règlements et aux officiers de l'association et au comité exécutif, et prouvent que l'organisation était complète lors de l'entrée de cette première minute. M. Ross a aussi dit qu'il n'y avait eu aucune coalition ou arrangement touchant l'achat de l'avoine; que la question avait été soulevée mais que rien n'avait été fait. Je trouve dans le procès-verbal de l'assemblée tenue à Toronto, le 2 décembre 1887: "Proposé par M. Thomson, secondé par P. Martin, et résolu que M. Payne, Stratford, soit nommé agent pour l'achat de l'avoine pour les membres de l'association, et que chaque minotier, achetant par charge de wagon de chemin de fer, paie à M. Payne \$1,50 par wagon, pour chaque charge de wagon qu'il achètera, et que l'achat de l'avoine soit placé sous la direction du secrétaire."

Il a aussi été "résolu que tout minotier achetant de l'avoine par charges de wagons à aucun prix au-dessus de celui qui pourra être fixé pour l'association, lequel, jusqu'à nouvel avis, sera de 33 centins, ou moins, pour avoine ne pesant pas moins de 34 lbs par boisseau—étalon, paiera à M. Payne la somme de \$1.50 par wagon, comme si telle charge de wagon avait été achetée par M. Payne; et que M.M. McIntosh et Barclay soient exemptés de l'effet de la présente résolution, ainsi que M.M. McKay et Cie pour tous lots achetés par eux-mêmes à l'est du chemin de fer du Nord et du Nord-Ouest"; ceci prouve qu'il y avait un arrangement pour l'achat comme pour la vente de l'avoine, et, chose étrange, ces résolutions sont écrites de la main même de M. Ross. Lors de la première assemblée dont les procédés sont rapportés ici, l'association paraît avoir été dans un état assez florissant, puisqu'elle a nommé M. Ross secrétaire, avec un salaire de \$200 et ses dépenses pour un mois.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 3 mai 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin. M. Wallace au fauteuil:

HENRY HATTON est assermenté.

Par le Président :

Q. Voulez vous donner au comité votre nom, votre adresse et votre occupation ?
R. Henry Hatton, teneur de livres, Hamilton.

Q. Vous êtes le secrétaire de l'Association des Fabricants de Poêles ? R. De l'Association Canadienne des Fondateurs en Fer.

Q. Qui est le président de l'association ? R. William Burrow.

Q. Et le vice-président ? R. W. J. Copp.

Q. Association Canadienne des Fondateurs; quels articles cela comprend-il—des instruments d'agriculture ? R. Non; des poêles seulement.

Q. Quelles maisons, combien de maisons en sont membres ? R. Environ 17 ou 18; 18, je pense.

Q. Tous les fabricants de poêles du Canada ? R. Non pas tous; quelques-uns n'en font pas partie, je pense.

Q. Tous les gros fabricants du Canada ? R. Oui; tous les gros fabricants.

Q. Quel est l'objet de l'association? avez-vous une constitution? R. Je ne suis secrétaire que depuis deux mois.

Q. Sont-ce là vos livres ? R. Oui, c'est le livre de lettres.

Q. Où est votre registre des minutes ? R. Le voici. (Exhibit 46 a et b.)

Q. Vous n'avez pas de constitution imprimée ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Quand l'association a-t-elle été organisée ? R. Je l'ignore.

Par le Président :

Q. Vous n'en avez été teneur de livres que depuis deux mois ? R. Oui, mais je suis dans le commerce de poêles depuis six ans. Je ne sais rien de l'association, sauf que j'ai écrit quelques lettres pour le président; je devrais plutôt dire que la maison a un teneur de livres en chef.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez été le second teneur de livres de Burrow, Stewart et Milne pendant les 6 dernière années ? R. Oui.

Q. Et vous l'êtes encore à présent ? R. Oui.

Par M. Gillmor :

Q. Les fonderies des province maritimes, celle du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Ecosse, font-elles partie de votre association ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous combien de fonderies de poêles, en Canada, sont restées en dehors de la société ? R. Je ne puis le dire.

Q. Savez-vous si on s'est efforcé de les y faire entrer ? R. Je ne suis pas assez familier avec les affaires de l'association pour pouvoir le dire.

W. J. COPP est assermenté.

Par le Président :

Q. Veuillez donner votre nom, votre occupation et votre adresse? R. William J. Copp, fondeur en fer, Hamilton.

Q. De la maison? R. Copp, Frères.

Q. Exercez-vous cette occupation depuis longtemps? R. Depuis environ 30 ans.

Q. Dans les poêles tout le temps? R. Oui; et les instruments d'agriculture.

Q. Faites-vous maintenant des instruments d'agriculture? R. Oui; de même que des poêles.

Q. Quels instruments fabriquez-vous? R. Des charrues, des herSES et autres instruments semblables.

Q. Fabriquez-vous ces articles sur une grande échelle? R. Oui, assez; pas autant cependant que quelques autres maisons.

Q. Avez-vous une ligue touchant les prix de ces articles? R. Nous n'en avons pas.

Q. Quels articles fabriquez-vous, outre les poêles? R. Des instruments aratoires.

Q. Nommez-nous ces articles? R. Des charrues, des charrues-herSES, des rouleaux, des herSES, des remoirs—

Q. Des vanneuses mécaniques? R. Non; nous faisons aussi des hache-paille, des charrues à siège dites *sulky*, des machines à broyer le grain, etc.

Q. Il n'y a pas de ligue ou association dans le but de régler le prix de ces articles? R. Pas que je sache.

Q. Nous avons déjà entendu sur ce sujet une personne dont le témoignage a été offert fortuitement, je vous demande ceci afin d'avoir des informations. Ce monsieur fabriquait des instruments que vous n'avez pas nommés. Nous voulions des renseignements sur tous ces articles. Avez-vous un arrangement pour régler le prix des poêles? R. Il y en a un.

Q. Quelles espèces de poêles faites-vous? R. De toutes espèces, je puis dire.

Q. Des poêles à charbon? R. Des poêles à charbon et à bois et des poêles de vestibules.

Q. Des poêles de cuisine et de vestibules? R. Oni, des poêles de toutes sortes. Je ne pense pas qu'en fait de poêles, il y en ait que nous ne faisons pas.

Q. Vous ne faites pas précisément le même article que les autres fabricants? R. Non.

Q. Chacun a son style ou modèle particulier? R. Oui.

Q. Quels sont les prix des différents modèles? Comment ces prix sont-ils fixés? R. D'après le poids et l'ornementation.

Q. Qui règle ou arrange ces prix? R. Le comité généralement, puis sa décision est soumise à l'association et adoptée.

Q. Quel est ce comité? R. Il y en a plusieurs.

Q. Composés de membres de l'association? R. Oui; tout simplement.

Par M. Guillet :

Q. Est-ce que beaucoup de fabricants de poêles ne font pas partie de l'association? R. Oh, oui, beaucoup. Une quarantaine peut-être. Je vous donne un chiffre approximatif, il peut y en avoir 50.

Q. Avez-vous fait quelque effort pour les y faire entrer; ont-ils été invités à en faire partie? R. Pas depuis plusieurs années.

Par le Président :

Q. Avant cela? R. Nous les avons invités il y a plusieurs années, quelques uns entre eux, pas tous. Nous avons souvent fait des efforts dans cette direction.

Q. Ceux qui ne sont pas membres sont presque tous de petits fabricants? R. Généralement, mais quelques-uns sont de bons fabricants.

Q. Y a-t-il de gros fabricants en dehors de l'association? R. Oui.

Q. Qui sont-ils? R. D. William Clendinneng et Ives de Montréal; ce sont les plus importants.

Q. Envoyent-ils beaucoup de leurs produits dans l'ouest, aussi loin que Toronto ou Hamilton? R. Très peu.

Q. Il ne vous nuisent pas? R. Très peu.

Q. Envoyez-vous vos poêles à Montréal? R. Oui.

Q. Quelques-uns des fabricants de l'ouest sont aussi restés hors de la société? R. Oui; il y en a.

Q. Qui? R. Il est difficile pour moi de vous donner leurs noms; il y en a un à Tilsonburg, un à Guelph et un à Picton.

Q. De petits fabricants? R. Oui; de petites fonderies. Il y en a un bon nombre, en haut de l'Ottawa, qui n'en font pas partie; un grand nombre même.

Par M. Guillet :

Q. Je suppose que vous convenez d'un prix uniforme pour des mêmes classes d'articles? R. Oui; c'est ce que nous faisons.

Q. Imposez-vous des amendes si les membres ne se conforment pas aux prix fixés, si les règlements de l'association ne sont pas observés? R. Oui; certains membres sont mis à l'amende s'ils enfreignent les règlements.

Q. Quelque membre s'est-il jamais retiré de l'association? R. Rarement, en vérité. Je n'en connais pas un. Oui, je me souviens de deux.

Q. Votre association a-t-elle eu pour résultat de maintenir les prix? R. Je ne le pense pas.

Q. Elle n'a pas produit dans les prix une hausse devenue nécessaire, si l'on considère le coût de la main-d'œuvre et l'augmentation de prix des matières premières? R. Je pense qu'elle a amené l'uniformité dans les prix, c'est là son trait particulier. Tous nos prix sont réellement très bas.

Par le Président :

Q. Vos prix sont-ils tels qu'ils vous laissent assez de profit pour vous permettre d'exercer votre occupation? R. Non, monsieur, ils ne nous laissent pas un profit satisfaisant à l'heure qu'il est.

Q. Satisfaisant est un terme relatif. Est-il suffisant pour vous permettre de continuer vos affaires? R. Oh oui; mais je ne crois pas que nous retirions plus que l'intérêt du capital.

Q. Qui détermine les prix? R. L'association.

Q. Vous-mêmes? R. Oui.

Q. Si un homme est chargé de fixer lui-même ses propres prix, il doit naturellement se traiter assez bien? R. Nous avons établi des règles à cet effet. Il y a une base fixe, bien entendu.

Q. Qui a fait ces règles? R. L'association.

Q. Vous-mêmes? R. Oui, nous-mêmes.

Q. Vous vous accordez vos propres profits. Vous ne devez pas, sûrement, agir avec trop de mesquinerie? R. Il y a tant de compétition en Canada, qu'il est impossible d'y aller trop généreusement, même si nous en avons l'inclination.

Q. D'où vient cette compétition? R. De nous-mêmes. De l'association réellement; c'est dans son sein même que se produit surtout cette compétition.

Q. Pour la vente; la compétition qui existe parmi les membres de l'association ne réduit pas les prix de la plus légère fraction alors? R. Voulez-vous me permettre de m'expliquer. L'association existe depuis 21 ans. L'intention de l'association a été—

Q. Permettez-moi une question. Vous êtes organisés depuis 21 ou 22 ans? R. Oui.

Q. L'association détermine toujours les prix elle-même? R. Oui. L'intention de l'association a toujours été de les tenir aussi bas que possible. La compétition en dehors de la société a pu être pour quelque chose dans ce résultat, je ne puis le dire. Les prix ont été si bas qu'il n'y a pas eu grand encouragement pour les fabricants en dehors de la société à vendre à meilleur marché que ses membres. Telle a été réellement l'esprit qui a toujours guidé l'association.

Q. L'association fonctionne-t-elle harmonieusement? R. Oui, très harmonieusement.

Q. Les membres observent les règlements? R. Oui.

Q. Est ce que, comme fabricant, vous ne considérez rien autre chose que les prix fixés? R. Dans l'association?

Q. Oui? R. Non; nous ne rencontrons pas de difficultés, sauf qu'il arrive quelquefois réellement qu'une erreur est faite, mais sans aucune intention de violer les règlements relatifs aux prix.

Par M. Guillet :

Q. Avez vous quelque formule de déclaration solennelle à l'usage des membres de l'association? R. Oui; il y a une déclaration mensuelle.

Q. Est-elle donnée sous serment? R. Ils s'engagent simplement à se conformer à l'esprit et à la lettre des règlements de l'association.

Q. Avez-vous une copie de cette déclaration? R. Vous la trouverez dans les minutes, dans celles de 1880, je pense.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Vos affaires ont-elles jamais été plus profitables qu'à présent? R. Oh oui; beaucoup plus.

Q. Quand cela? R. Il y a 4 ou 5 ans, nous avons vu les années les plus profitables. Avant cela les profits étaient très satisfaisants.

Q. Jusqu'aux 4 ou 5 années dernières? R. Oui; nous nous avons des profits très raisonnables.

Q. Les profits étaient déterminés par l'association alors comme à présent? R. Exactement de la même manière.

Par M. Guillet :

Q. Ce n'est pas une déclaration légale? R. Non.

Q. C'est une simple affirmation qu'ils n'ont pas enfreint les règlements de l'association? R. C'est tout, oui.

Par M. McKay :

Q. Est-elle réligée par le teneur de livres ou le commis? R. C'est un membre de la maison généralement qui la fait, mais le teneur de livres peut la préparer.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Y avait-il dans les bons temps dont vous parlez, autant de compétition que maintenant de la part des fabricants qui ne font pas partie de l'association? R. Non, je ne le suppose pas.

Q. Est-ce pour cette raison que les prix étaient plus élevés ou que la différence entre le coût de fabrication et le prix de vente, qui constitue votre profit, était plus fort? R. Je me rends compte du fait par la raison que, comme je vous le disais il y a un instant, la principale compétition existe parmi les membres de l'association. Elle provient de ce que nous avons tellement perfectionné les poêles, que les frais de fabrication sont très élevés, et le marché en Canada n'est pas assez considérable. Les dépenses absorbent les profits, voilà tout le secret.

Par le Président :

Q. Comment sont vos prix comparés à ceux des poêles américains aux États-Unis? R. Si l'on prend les poêles chauffant par la base (*base burners*), nous vendons à plus bas prix que les fabricants américains un poêle absolument semblable à celui qu'ils produiraient.

Q. Ici? R. Dans ce pays, nos poêles sont moins chers que sur le marché américain.

Q. Ainsi les prix sont moins élevés à Hamilton qu'à Buffalo ou à Détroit? R. Oui.

Q. Les mêmes poêles? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez les mêmes patrons? R. Oui, à peu près, pour les *base burners*; de sorte que nous pouvons établir une comparaison des prix de vente.

Par le Président :

Q. Quelle est la différence? R. Je pense que pour les meilleures classes d'articles, nous vendons en moyenne dix pour cent meilleur marché que les fabricants américains.

Q. Les poêles à charbon, et les *base burners*? R. La meilleure classe de *base burners*.
 Q. Et les poêles de cuisine, de salon, et les poêles à bois? R. Oui; dans les bonnes maisons, je parle des bonnes maisons, des maisons de première classe.

Q. Et les poêles sont de même qualité? R. Nos articles sont à peu près de même qualité. Vous pouvez avoir des articles de qualité inférieure; les Américains s'occupent beaucoup de ce genre de fabrication.

Q. Qu'appellez-vous qualité inférieure? R. Des poêles comme ceux que l'on vend à New-York, Philadelphie et les grandes cités. Ils sont légers et moins coûteux; les prix en sont un peu moins élevés que les nôtres.

Q. Comment se fait-il qu'ils puissent produire des articles moins coûteux? R. Je vais vous l'expliquer. J'ai été à Danville la semaine dernière, je n'étais jamais allé en Pennsylvanie auparavant. J'ai visité les usines. Les fabricants ont leurs fourneaux sur les lieux mêmes où ils se procurent leur fer; ils ont le charbon Lehigh directement à leurs portes, et il ne leur coûte que \$3.25 la tonne, m'a dit M. Vincent; cela leur permet de fabriquer certaines classes d'articles à très peu de frais.

Q. Fabrique-t-on aussi à Danville des articles de meilleure qualité? R. Oui; mais pas de première classe.

Par M. Gillmor :

Q. Pourquoi, avec ces facilités, ne pourraient-ils pas fabriquer des articles de la meilleure classe? R. Parce qu'ils demandent un travail considérable, et la main-d'œuvre n'est pas moins coûteuse là qu'ici.

Par M. Guillet :

Q. Nous trouvons dans quelques-unes des coalitions dont nous sommes occupés, qu'il existe des arrangements dans le but de limiter la production. En avez-vous de semblables dans votre association? R. Non; je vous ai expliqué l'esprit, le but de l'association, ceci est en dehors de son programme. Nous n'imposons pas de limites à la fabrication, en aucune manière.

Q. Vous n'imposez aucune restriction non plus aux marchands qui achètent de vous, quant aux prix? R. Ce serait contre l'esprit de notre constitution, et nous ne limitons pas la production. Tous sont parfaitement libres et nous n'avons qu'une seule règle: nous ne fabriquons pas les mêmes articles.

Q. Alors la compétition consiste surtout dans les changements que vous introduisez dans l'apparence des articles que vous fabriquez? R. Oui.

Q. Je suppose que les mêmes poêles peuvent différer beaucoup en apparence et en ornementation? R. Oui, et c'est ce qui en élève le prix.

Par le Président :

Q. Tout homme peut entrer chez vous et acheter vos marchandises? R. Oui, monsieur, qui que ce soit.

Q. Vous avez généralement un homme vendant vos marchandises dans une place; ne vendez-vous qu'à celui-ci ou pouvez-vous vendre à toute personne qui voudrait acheter telle quantité que vous désireriez lui laisser avoir? R. La coutume n'est pas la même dans les différentes fonderies. Quelques-unes vendront à deux ou trois marchands dans la même cité ou ville, et d'autres ne vendront qu'à une seule. Les fabricants sont libres d'agir en cela comme bon leur semble.

Q. L'association ne se mêle pas de cela? R. Non; elle laisse chacun libre de faire comme il l'entend.

Par M. Guillet :

Q. Vous ne faites pas tous la même espèce de poêles? R. Non; nous essayons de varier autant que possible. C'est l'objet de l'association.

Q. C'est pourquoi il y a de la compétition dans les ventes? R. Oui; il y en a beaucoup.

Q. Les fabricants ont leurs différents modèles, leurs différentes classes. Les patrons peuvent varier ainsi que les ornements, quoique les poêles soient aux mêmes prix? R. Ils ne sont pas classés de cette façon. Ils sont classés d'après le poids de la fonte, et l'ornementation a son prix.

Q. Ils sont classés d'après le poids de la fonte? R. Oui.

Q. Cependant il y a beaucoup de compétition dans les ventes? R. Oui.

Par le Président :

Q. C'est tant la livre pour le métal. Combien ? R. Cela varie suivant la qualité du métal et la classe de l'article.

Q. Quels sont les prix ? R. Certains poêles sont rangés aussi bas que quatre centins et demi et d'autres jusqu'à six centins et deux tiers la livre, peut-être. D'autres peuvent aller jusqu'à sept centins quelque fois.

Q. Et vous ajoutez à cela le prix de l'ornementation ? R. Oui. Ensuite nous payons le fret.

Q. Vous payez le fret ? Jusqu'où le payez-vous ? R. A tous les points où l'on vend autant que l'on reçoit. Lorsque nous disons que nous vendons les plus hautes classes de marchandises, sept centins, nous ne recevons pas cela parce que nous payons le fret.

Q. Le fret peut coûter un centin, un demi-centin ? R. Oui ; le fret coûte \$1 quelquefois, pour les points les plus éloignés.

Q. Payez-vous le fret pour le Manitoba ? R. Nous avons un arrangement entièrement différent pour le Manitoba.

Q. Les prix varient de $4\frac{1}{2}$ centins à — ? R. $6\frac{3}{4}$ centins.

Par M. McKay :

Q. Vous ne fixez pas les prix de vos pratiques ? R. Non ; nos pratiques peuvent vendre avec ou sans profit.

Par M. Guillet :

Q. Quelle a été la cause de la dernière augmentation de prix ; de l'avance récente de 5 pour cent ? Il y en a eu deux ? R. Une seule.

Q. De combien était cette augmentation ; de 5 ou 10 pour cent ? R. De 5 pour cent.

Q. Est-elle due à l'augmentation du coût de la main-d'œuvre ? R. Nos ouvriers nous ont obligés d'augmenter leurs gages de 10 pour cent, et les droits ont été élevés de 10 pour cent au moins ; ces 5 pour cent ne couvrent pas l'accroissement des frais de fabrication. Nous achetons les rivets et autres articles de cette nature à des prix plus élevés qu'auparavant. Nous n'avons augmenté nos prix que de 5 pour cent, tandis que nous avons été forcés de payer environ 10 pour cent de plus pour la main-d'œuvre et les matières premières.

Par M. Gillmor :

Q. Cette avance est due à l'augmentation des droits sur le fer ? R. Aux droits et aux gages. Nous avons eu à subir une grève ; nous nous sommes opposés pendant sept semaines à la demande des ouvriers, simplement parce que nous pensions que leur paie était suffisante.

Par le Président :

Q. Quels gages payez-vous ? R. L'ouvrage se fait à la pièce presque dans tous les départements.

Q. Combien les hommes gagnent-ils ? R. Les ouvriers gagnent de \$2 à \$3 par jour.

Q. Les mouleurs en fonte ? R. Les mouleurs en fonte, ceux des poêles, les ouvriers en nickel, et les employés dans les divers départements.

Q. Ils ont eu de \$2 à \$3 par jour ? R. Oui.

Par M. McKay :

Q. Les pièces d'ornement dont vous parez les poêles *base burners* maintenant tendent à les rendre plus coûteux ? R. Oui ; il est clair que nous ne pouvons les couvrir de ces ornements sans une grande dépense ; car ceux-ci sont devenus très élaborés.

Q. Et les changements de modèles ? R. Oui ; c'est encore une chose très dispendieuse.

Par M. Gillmor :

Q. Ces ouvriers gagnent de \$2 à \$3 par jour ; sont-ils employés continuellement ? R. Non, monsieur, les mouleurs ne le sont pas, parce que les besoins du pays ne l'exigent pas et ne le permettent pas.

Q. C'est la classe d'ouvriers qui gagnent le plus? R. Oui; si le département des mouleurs est arrêté, le journalier qui ne gagne que \$1.25 s'en trouve affecté nécessairement.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Votre association s'occupe-t-elle d'autre chose que de régler les prix? R. Oui; elle s'occupe des brevets d'invention, par exemple. Nous avons pour règle de ne pas faire de poêles de même modèle que les autres membres. Ce sont les deux principaux objets de l'association.

Q. Elle n'a pas pour but de discuter le coût des articles, etc? R. Oui; discuter le coût des articles et autres questions de cette nature, elle s'occupe en général de tout ce qui concerne notre industrie.

Q. Avez-vous un fonds d'association? R. Oui.

Q. A combien s'élève-t-il par année? R. A environ \$4,000.

Q. Chaque année? R. Nous n'avons de fonds spéciaux pour aucun objet, pas d'autre fonds d'aucune nature que ce soit.

Par M. McKay:

Q. De combien par tonne la fonte en saumon a-t-elle augmenté? R. D'environ 11 pour cent. C'est à peu près les droits de douane, \$2.40.

Par M. McDougall:

Q. Sur la valeur des matériaux bruts. Cela ne fait pas 10 pour cent sur la valeur des articles fabriqués? R. Non.

Q. L'augmentation des droits sur le fer ne se monte pas à 10 pour cent sur la valeur du poêle? R. Non.

Par M. Guillet:

Q. L'augmentation sur les autres matériaux bruts? R. Elle est de deux et demi pour cent à peu près. Ensuite, il y a les gages qui sont plus élevés ainsi que tout le reste.

Q. Dites-vous que la fonte a augmenté de 10 pour cent? R. Oui; de 11 pour cent.

Par le Président:

Q. Quel est le poids d'un poêle à bois? R. 275 lbs en moyenne.

Q. A quel prix se vend-il? R. Il se vendent \$17 net, probablement.

Q. Environ \$17? R. Oui.

Q. De combien avez-vous élevé le prix de ce poêle? R. Nous le vendions en moyenne \$16.25, et nous l'avons mis à \$17; cette augmentation est d'à peu près 5 pour cent.

Q. Votre prix de vente est de \$17 environ? R. Oui.

Par M. Guillet:

Q. Le coût d'un poêle de 275 lbs ne se trouve donc augmenté que d'un peu moins de 30 centins? R. Environ. Ensuite, il y a 10 pour cent d'augmentation accordée aux mouleurs.

Q. Et vous n'avez pas élevé le prix des poêles *base burners*? R. Oui; nous l'avons élevé.

Q. Vous ne l'avez pas élevé en février, je pense, je parle de votre maison? R. C'est exact; nous ne l'avons pas fait.

Q. Je vois qu'une de vos circulaires que voici, dit: "Veuillez remarquer que nous avons aujourd'hui élevé de 5 pour cent les prix des réservoirs de cuivre, des ustensiles des poêles, de fournitures agricoles et de tous les poêles, sauf les *base burners*, les poêles coniques s'alimentant automatiquement et les poêles dits "Globe" et "Cannon." C'est l'avertissement que vous avez envoyé par cartes postales? R. Oui; vous me rafraîchissez la mémoire. Nous avons pensé que les prix étaient déjà tels, qu'il fallait s'efforcer de les maintenir aussi bas que possible. La saison de la vente de ces poêles était passée; je ne me rappelais pas cette circonstance.

Q. Qu'appellez-vous poêles "Globe" et "Cannon"? R. Ce sont simplement des poêles ventrus et ronds.

Q. Des poêles à charbon? R. Oui.

Q. Ce ne sont pas des *base burners*? R. Non.

Par M. Gillmor :

Q. Envoyez-vous vos produits aux provinces maritimes? R. Oui, nous en envoyons à St.-Jean, Halifax, Fredericton, St. Andrews et Moncton. J'y vais généralement moi-même une fois par année. J'aime à faire le voyage.

Par M. McKay :

Q. Il y a assez de compétition hors de votre association pour régler les prix si vous vouliez les mettre trop haut? R. Oui.

Q. Si vous essayiez quelque chose de semblable, la compétition vous empêcherait de réussir? R. La compétition étrangère?

Q. Oui? R. Oui; pour les provinces maritimes.

ALEXANDER W. MORRIS, de Montréal, fabricant, est assermenté.

Par le Président :

Q. Quels articles fabriquez-vous? R. Nous en fabriquons quatre: du cordage, de la corde à lier, des sacs et du plâtre à blanchir et à engrais.

Q. Vous connaissez l'association relative à la corde à lier? R. Il y en avait une.

Q. En avez-vous été membre? R. Oui.

Q. Pendant combien de temps? R. Elle a existé pendant 1886 et la plus grande partie de 1887; puis elle a fonctionné en janvier et février cette année; mais elle n'a pas affecté le commerce cette année parce qu'il n'y a pas eu de ventes.

Q. Quel était le but de l'association? Avez-vous ici la constitution? R. Non; la constitution et les papiers originaux sont à Halifax; mais je puis vous l'expliquer.

Q. Ne l'avez-vous pas fait imprimer? R. Non; ce n'était qu'un simple arrangement.

Q. Combien de maisons faisaient partie de l'association? R. Cinq.

Q. Étaient-elles les seules qui fabriquaient de la corde à lier en Canada? R. R. Oui, en 1886; mais en 1887, une nouvelle corderie s'établit à Brantford, et n'entra pas dans l'association.

Q. Était-elle en opération en 1886? R. Non, pas en 1886.

Q. Quand avez-vous cessé d'appartenir à l'association? R. Il y a quelques semaines seulement, environ six semaines. Je ne puis vous donner la date exactement.

Q. Comment sont les prix de la corde à lier en Canada comparés à ceux des États-Unis, pour l'année 1887? R. Je pense qu'ils ont été beaucoup plus bas ici pour la plus grande partie de l'année. Vers la fin de la saison, il y a eu aux États-Unis un arrangement entre tous les fabricants, et les prix ont été considérablement réduits; mais la moyenne des prix pour l'année a été beaucoup moins élevée en Canada. Je veux dire pour les membres canadiens.

Q. Vous voulez dire pour les cultivateurs canadiens? R. Oui, pour les cultivateurs canadiens.

Par M. Boyle :

Q. Vous dites que les prix ont été considérablement moins élevés? R. Oui.

Par le Président :

Q. Les prix aux commerçants? R. Oui.

Q. Quels étaient vos prix l'année dernière? R. En 1887, la corde se vendait 10½ centins, moins 5 pour 100 d'escompte, et le fret à destination partout dans l'Ontario; nous payions le fret de Montréal à Owen-Sound pour les expéditions au Manitoba, et nous donnions la marchandise à 30 jours.

Q. C'était vos termes. Savez-vous quels étaient les prix? Cela a été votre prix pendant toute l'année 1887? R. C'est à ce prix que nous avons vendu toute notre production de 1887.

Q. Et en 1886? R. Le prix en 1886 était de 10 centins moins l'escompte de 5 pour 100 et de 2½ pour 100, et un escompte de 5 pour 100 pour argent comptant, et les mêmes facilités pour le fret.

Q. Savez-vous quels étaient les prix américains en 1887? R. Bien, je n'aimerais pas à répondre à cette question. Ils ont varié considérablement; mais je pourrais aisément vous procurer cette information. Je pense que je pourrais l'avoir ici même à Ottawa, mais je n'en suis pas sûr.

Q. Quel a été le prix de la matière brute, du chanvre de Manille, l'année dernière? R. Nous devons, pour donner ce prix, considérer le cordage et la corde à lier conjointement. Pour la corde à lier il y a deux prix, un pour le sisal et un pour le manille. Pendant certaines années, nous avons employé ces deux matériaux, moitié l'un moitié l'autre; mais cette année nous ne nous sommes pas servi de sisal parce qu'il se vendait aussi cher que le chanvre de Manille, et comme la fibre du manille est plus forte, nous n'avons employé que ce dernier.

Q. Quelle est la différence dans la qualité, la force de tension de ces deux fibres? R. La fibre du chanvre de Manille est beaucoup plus longue et plus forte.

Q. Quelle est la force de tension de la corde à lier? R. Je crois que le manille court plus que le sisal.

Q. Quelle est la force de tension de la corde? R. A six cents pieds à la livre, la force de tension de la corde est de cent à cent dix livres.

Q. Autant que cela? R. Oui.

Q. Est-ce la force qu'exigent les machines à lier? R. Les nouvelles machines n'exigent pas cela, mais il fallait cette force pour beaucoup des anciennes machines.

Q. Je croyais que 80 livres suffisaient? R. Les nouvelles machines n'exigent pas même autant que cela.

Q. Et combien de pieds de corde de sisal de cette force feriez-vous à la livre? R. De 425 à 500 pieds, peut-être.

Q. De sorte qu'en conservant la même force de tension, la corde de manille sera plus longue de 20 pour cent? R. Oui.

Q. Et moins chère de 20 pour cent, en conséquence? R. Oui.

Q. Quel était le but de cette association? R. La distribution proportionnée des affaires. L'idée n'était pas originale. Elle était semblable à l'Association Américaine de cordage et corde à lier dans laquelle la distribution des affaires se fait de la même manière, c'est-à-dire qu'une proportion déterminée de la totalité des ventes est allouée à chaque fabricant.

Q. Une proportion déterminée, qu'entendez-vous par cela? R. La masse des affaires était représentée par 100, et il était alloué tant pour cent à chaque membre, suivant la valeur et la capacité de sa fabrique.

Q. Voulez-vous dire que toutes les ventes étaient faites par l'entremise d'un seul agent? R. Oh non; nous avons fait un arrangement par lequel chaque producteur avait sa proportion; nous avions trente-trois pour cent ou environ le tiers pour notre part.

Q. C'était la quantité que vous deviez faire? R. Non, le tiers de la quantité qui se vendait en Canada; à la fin de chaque mois nous faisons une déclaration de la quantité que nous avons vendue dans le mois, et nous l'envoyons à un inspecteur nommé par l'association pour reviser les ventes, et si nous avons excédé la proportion qui nous avait été allouée, nous payions au fonds commun tant par livre; cet argent était divisé entre ceux des fabricants qui n'avaient pas vendu la proportion qui leur était échue.

Q. Vous faisiez une estimation de la quantité requise pour la consommation du pays pendant la saison? R. Chaque fabricant pouvait vendre autant qu'il lui plaisait, mais s'il excédait sa quote-part il devait payer au fonds de l'association tant par livre pour chaque livre qu'il avait vendue au delà.

Q. Vous aviez un tiers. Quelle quantité vous était-il permis de vendre sans avoir à payer à cette masse? R. Un tiers de la totalité des ventes.

Q. Vous ne pouviez régler définitivement ces comptes avant la fin de la saison? R. Non.

Q. Alors vous ne faisiez pas d'estimation pour la saison? R. Oui; nous en faisons une.

Q. Quelle quantité avez-vous vendue ? R. Environ 600 tonnes en 1886, et 650 tonnes, à peu près, en 1887.

Q. Votre calcul pour tout le pays n'a pas été tout à fait exact, n'est-ce pas ? Vous n'en avez pas eu assez pour en fournir à tout le Canada ? R. L'an dernier nous avons été quelque peu à court pour le Manitoba. La récolte y a été extraordinairement forte, et les cultivateurs n'ont envoyé leurs ordres qu'en dernier moment. Il nous a fallu expédier la corde par l'*Express* à la fin de la saison ; mais les cultivateurs eux-mêmes ont été étonnés de leur prodigieuse récolte. Il y avait de nombreuses machines à lier dans le pays.

Q. La surprise a été générale ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Quel est le prix de la corde à lier actuellement ? R. Je ne saurais vous le dire. Je n'appartiens plus à l'association.

Q. Vous en fabriquez encore ? R. Je ne puis répondre à cela.

Q. N'êtes-vous pas en rapport avec l'association ? R. Non, pas à présent. Si je vous donnais mon prix, ce serait le livrer à mes compétiteurs.

Q. Vous savez quels sont leurs prix ? R. Non, monsieur ; je ne pourrais vous le dire.

Par le Président :

Q. Vous avez vu les témoignages sur les journaux ? R. Vous voulez parler de celui de M. Connor.

Q. Oui ? R. L'association existait alors.

Q. Existe-t-elle à présent ? R. Non.

Q. Vous l'avez abandonnée, et elle s'est dissoute ? R. L'association est entièrement brisée maintenant. Il n'y a dans le pays actuellement aucune association ni pour le cordage ni pour la corde à lier.

Q. Savez-vous quels étaient les prix lorsque l'association existait ? R. Oui ; je pourrai vous les donner, mais je ne puis le faire à présent.

Q. Nous les avons ? R. Très bien.

Par M. Guillet :

Q. Tendent-ils à baisser ? Y a-t-il quelque changement dans le prix de la corde à lier ? R. Le cordage a subi une baisse, mais non pas la corde à lier. Ce n'est pas encore la saison pour cela.

Par le Président :

Q. De combien le prix des cordages a-t-il baissé ? R. Je pourrais vous le dire à peu près.

Par M. Guillet :

Q. Vous pouvez dire de combien pour 100 ? R. Oui, approximativement.

Q. Mais les prix de la corde à lier ne sont pas encore établis ? R. Non ; nous n'avons pas encore commencé à l'expédier. Il y a eu une baisse de 10 pour 100 sur la corde de manille par exemple, et les cordages généralement.

Q. Depuis que l'association a cessé d'exister ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Combien vendez-vous le câble ordinaire d'un demi-pouce ? R. Il se vendait environ 11½ centins, mais le prix a baissé d'environ 10 pour cent.

Q. La corde à lier et la corde ordinaire de manille se vendent à peu près au même prix ? R. Oui, mais la corde à lier est beaucoup plus difficile à faire.

Q. Les torons sont plus serrés ? R. Oui, plus fortement tordus et plus fins. Une machine à filer n'en fait pas la moitié autant. Le fil pour le cordage ordinaire a le double de la grosseur de celui de la corde à lier.

Q. C'est une opération facile ? R. Oh oui, c'est une opération facile.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Le prix des matières premières a-t-il baissé ? R. Oui ; le marché baisse. Selon les apparences, la corde à lier et le cordage en général seront à beaucoup plus bas prix l'an prochain que cette année.

Q. Vous dites que le prix du câble a baissé de 10 pour cent ? R. Oui ; il y a eu une diminution d'au moins 10 pour cent sur les matières premières.

Par M. Guillet :

Q. Actuellement ? R. Non ; mais pour livraisons futures pendant les deux ou trois mois que nous allons prendre. Le chanvre se vend presque toujours à livraison future. Vous pouvez rarement l'acheter livrable immédiatement.

Q. Il est probable que les prix vont baisser ? R. Oui, pour la saison prochaine. Vous pouvez, par exemple, acheter le chanvre livrable en septembre, à bien plus bas prix que vous ne pouvez l'avoir actuellement.

Par le Président :

Q. Où achetez-vous vos matières premières ? R. Tout le chanvre nous vient des Philippines, mais nous en achetons la plus grande partie des courtiers de New-York et de Londres

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Combien vaut le chanvre brut ? R. Il est moins cher parce que la récolte est bien plus forte qu'on ne s'y attendait.

Par le Président :

Q. N'y a-t-il pas eu une coalition au moyen de laquelle les acheteurs américains ont accaparé tout le chanvre sur lequel ils ont pu mettre la main ? R. Les fabricants de New-York ont formé une société, la Compagnie Nationale de Cordage ; ils ont acheté tout le chanvre qu'il y avait sur le marché ainsi que celui qui était attendu, plusieurs mois à l'avance, ce qui a produit une hausse dans les prix.

Q. Cette compagnie existe-t-elle encore ? R. Elle se composait d'abord de cinq membres ; elle en compte à présent une vingtaine. Ils s'adjoignent graduellement tous les fabricants américains.

Par M. Guillet :

Q. Faites-vous vos prix plus bas, avez-vous l'habitude de faire vos prix plus bas qu'en Angleterre ? R. Oui ; je suis parfaitement prêt à vous passer cette circulaire qui vous montrera pour quelle raison je me suis retiré de l'association.

Par le Président :

Q. Le prix de la corde à lier est-il plus élevé que quand vous aviez l'association. Vous ne vendez pas plus cher qu'auparavant ? R. Non.

Q. Vous consentiriez à vendre un peu moins cher ? R. Nous n'avons pas établi de prix dernièrement pour la corde à lier, parce que la plupart de nos ordres étaient entrés, de plus nous avions en mains 500 tonnes de corde dont la plus grande partie a été fabriquée vers la fin de l'année dernière. Le chanvre valait £42 la tonne en janvier, et vous pouvez l'acheter maintenant livrable en septembre, à £30 la tonne environ.

Q. Il n'est pas probable que les fabricants réduisent les prix ? R. Ils ne pourraient le faire sans vendre à perte. Je voudrais vous dire, M. le Président, que le résultat de l'association était celui-ci : nous étions obligés de payer chaque mois un centin et demi par livre pour tout ce que nous manufacturons et vendions au de là de la proportion qui nous était allouée. Cela donnait des forces à toutes les petites fabriques du pays, sans nous aider du tout ni le commerce non plus.

Q. Vous auriez pu réduire vos prix dans cette proportion ? R. Maintenant nous pouvons donner ce bénéfice au commerce et au public au lieu d'en faire profiter les petits fabricants.

Par M. Guillet :

Q. Combien ? R. Un centin et demi par livre.

Par le Président :

Q. De fait, avez-vous diminué les prix ? R. Je vous ai dit que nous n'avions encore rien fait relativement à la corde à lier. Nous n'avons pas payé grand'chose au fonds de l'association pour la corde à lier, mais tous les mois nous avons eu à payer pour le cordage.

Par M. Guillet :

Q. Je suppose que les 500 tonnes que vous avez en main ont été fabriquées pendant que l'association fonctionnait, et qu'une partie considérable de cette corde est taxée au montant dont nous venez de parler ? R. Non ; elle ne l'a pas été ; nous ne payions que sur le surplus de production.

Q. Y a-t-il excès de production? R. Non; nous ne pouvions le savoir avant la fin de la saison.

Par le Président :

Q. Vous nous avez dit que c'était sur le surplus des ventes que vous payiez? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous vous attendiez à payer cette taxe sur une partie de ces 500 tonnes? Non; car notre proportion de la vente totale aurait dépassé 500 tonnes.

Q. Ce n'est pas tout ce que vous avez fabriqué? R. Nous en faisons encore actuellement.

Q. Si vous faisiez encore partie de la coalition, cette quantité serait sujette à l'imposition? R. Aucune portion n'y aurait été sujette tant que vos ventes n'auraient pas dépassé la part qui nous aurait été allouée.

Q. Vous avez dit que vous l'aviez excédée pour la corde à lier? R. Non; je voulais dire pour la corde ordinaire. Nous avons produit à peu près notre proportion de corde à lier.

Q. Vous auriez pu en fabriquer plus? R. Oui; si les besoins l'avaient exigé ou si nous l'avions jugé à propos.

Q. En auriez-vous fait davantage si vous n'eussiez craint d'avoir à payer? R. Non; ce n'est pas cela qui nous a arrêtés, nous craignons plutôt qu'elle nous restât sur les bras. Le fabrication de cette corde absorbe beaucoup d'argent.

Par le Président :

Q. Vous avez quitté l'association simplement parce que vous avez cru qu'il était de votre intérêt de le faire? R. C'est exactement cela. Je sentais que je devais le faire dans mon intérêt.

Par M. Guillet :

Q. Vous vouliez produire autant que possible sans avoir à payer au fonds de l'association? R. Mes compétiteurs peuvent vendre à meilleur marché que moi tant que cela leur conviendra.

Par M. McKay :

Q. Vous êtes de gros fabricants? R. Nous manufacturons environ 50 pour 100 de la corde à lier et des autres cordages.

Par M. Guillet :

Q. Vous fabriquez tous les mois? R. Oui; ceci n'aurait rien mis dans notre caisse.

Par M. McKay :

Q. Vous pouvez vendre à plus bas prix que les petits fabricants? R. Nous pensons que nous pouvons faire la corde à meilleur marché en opérant sur une grande échelle.

Par le Président :

Q. Combien employez-vous d'hommes? R. 220 à présent. Nous en emploierons au delà de 300 avant la fin de l'année.

Q. Des hommes pour la plus grande partie? R. Oui; des hommes, des jeunes garçons et quelques femmes; environ 30 femmes.

Q. Quels gages payez-vous à vos bons ouvriers? R. Nos ouvriers ordinaires ont de \$1.20 à \$1.25. Aucun homme ne gagne moins que \$1.20, quelques-uns font \$3 par jour.

Par M. Guillet :

Q. Vous ne pouvez dire si les prix ont été réduits depuis que vous avez abandonné la coalition? R. Je crois que quelques fabricants ont réduit les prix; mais nous n'avons pas vendu une livre de corde à lier depuis la dissolution de l'association.

Q. Votre circulaire que voici n'a produit aucun effet? R. Elle a attiré à notre maison un grand nombre de lettres de félicitations.

Q. Pas d'ordres? R. Non; parce que nous n'avons pas essayé de vendre. Nous avons enregistré beaucoup d'ordres. Nous vendons facilement notre corde à lier; notre maison est favorablement connue.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez pris ces ordres, je suppose, en vous engageant à vendre au prix du marché? R. Nous avons promis que s'il survenait une baisse, nos acheteurs en auraient le bénéfice.

Q. Vous avez pris beaucoup d'ordres? R. Oui; pour environ 750 tonnes.

Q. Avant ou après la dissolution de l'association? R. La plupart de ces ordres ont été pris l'automne dernier avant que les prix fussent établis.

Q. Ils ne le sont pas encore? R. Nous ne pouvons dire encore quels seront les prix, on les a déjà réduits de beaucoup pour les cordages, et quand la livraison de la corde à lier commencera, il peut se faire qu'on suive la même tactique.

Par le Président :

Q. Vos ordres sont pris pour le 1er juin? R. Oui. Nous commencerons peut-être à la livrer à la fin de ce mois, et la livraison se poursuit jusqu'à la fin de juillet.

Q. De combien de tonnes à peu près était votre part l'an dernier? R. Je ne puis me rappeler ce qu'elle était l'an dernier; mais je me souviens du chiffre pour 1886. Nous avons cette année-là le tiers de la quantité manufacturée. Nous avons payé quelque chose au fonds de l'association, et nous avons produit 600 tonnes, mais le chiffre total des ventes de tous les fabricants de l'association s'est trouvé un peu au dessous de 1800 tonnes, de sorte que nous avons payé à la masse environ \$500 pour toute l'année. C'était la taxe sur quelques tonnes seulement.

Q. Au taux de $1\frac{1}{2}$ centin la livre? R. Oui.

Q. Vous avez fabriqué maintenant, ou vous avez pris des ordres cette année pour plus que votre proportion? R. Non.

Q. Il me semble que vous nous avez dit que vous aviez des ordres pour 750 tonnes? R. Notre proportion serait plus forte que cela cette année.

Q. Parce que la consommation est plus considérable? R. Oui.

Q. Combien de tonnes aurez-vous fabriqué, pensez-vous, à la fin de la saison? R. 750 ou 800 tonnes.

Q. Je croyais que vous aviez déjà vendu cela? R. Non; environ 500 tonnes.

Q. Mais vous avez des ordres pour 750 tonnes? R. Oui.

Q. Alors presque tous vos ordres sont reçus? R. Oui; mais, comme je l'ai dit, nous avons garanti que dans le cas où les prix seraient réduits, nous réduirions les nôtres. Nous n'avons pas encore commencé la livraison, de sorte que nous ne savons pas encore quels seront les prix.

Q. L'association a-t-elle fixé les prix à l'heure qu'il est, ou plutôt les prix sont-ils fixés déjà—les prix d'association? R. Dans la plupart des cas; mais nous avons entendu parler de ventes au-dessous de ces prix. J'ai entendu parler d'un cas hier, justement. Nos ventes sont faites à ces prix, mais nous devons les baisser si le marché l'exige. Nous nous sommes engagés à donner des termes aussi favorables que nos compétiteurs.

Q. Mais vous avez vendu presque toute votre production de l'année? R. Nous vendions généralement toute notre corde à lier dans une semaine. Tout ce que nous avons fait cette année est vendu.

Q. Vous avez vendu au prix de l'association, et après avoir fait vos ventes vous vous en êtes retiré? R. Oui; nous avons désorganisé les deux coalitions relatives à la corde à lier et au cordage. Nous avons pris nos ordres chaque année pour la corde à lier avant l'établissement des prix. Nous avons un certain nombre de pratiques auxquelles nous garantissons que nos prix seront aussi bas que ceux de tout autre fabricant. Comme je l'ai dit, je ne sais quel sera le résultat du commerce de la saison parce que les matières premières d'une grande partie de notre corde nous ont coûté très cher. La corde coûtera moins cher l'année prochaine.

Par M. McKay :

Q. Vous risquez ainsi de faire des pertes? R. Oui; si nos compétiteurs baissent leurs prix, nous devons faire la même chose.

Par le Président :

Q. Vous les avez abandonnés le premier? R. Oui; mais s'ils changent leurs prix et les diminuent, nous nous sommes engagés à donner à nos pratiques les bénéfices de la baisse.

Par M. Gillmor :

Q. M. Connor appartient à votre association ? R. Il en faisait partie, mais il n'y a plus d'association.

Q. De combien de membres se composait-elle ? R. De cinq membres.

Q. Vous aviez chacun votre proportion de la production ? R. Oui; nous avions chacun tant pour cent de la production totale.

Q. Quelle proportion avait M. Connor ? R. Il avait l'an dernier 10 pour cent, si je me rappelle bien. Je crois qu'il a fait deux tonnes de corde à lier.

Q. Combien a-t-il reçu à peu près, croyez-vous, du fonds de l'association, de l'argent que vous payiez pour votre surplus de ventes ? R. De \$6,000 à \$7,000, je pense. Peut-être un peu moins; il peut avoir reçu \$5,000.

Q. Pour ne pas faire de cordage ? R. Non; pour ne pas faire de corde à lier.

Q. Vous aviez une ligne pour le cordage aussi ? R. Oui; je ne pourrais vous dire combien il a reçu du fonds de cette association.

Q. Il avait sa proportion comme les autres membres ? R. Oui.

Q. Il lui a été payé aussi beaucoup d'argent à même le fonds de cette dernière association ? R. Il en a reçu quelque chose; mais je ne crois pas qu'il ait reçu beaucoup pour production de cordage.

Par M. Guillet :

Q. Il n'a fabriqué que deux tonnes de corde à lier ? R. C'est tout.

Q. Il en fait plus maintenant ? R. Je l'ignore.

Q. Il prétend en avoir vendu plusieurs charges de wagons de chemin de fer ? R. Je n'en sais rien.

Par M. Gillmor :

Q. Je ne sais rien positivement; mais il paraît qu'il a eu une vogue subite et considérable. Je demeure dans le comté voisin ? R. Les petits fabricants, sans aucun doute, ont retiré de grands avantages de l'existence de l'association. Il en est de même, je pense, de toute société conduite sur le principe de la distribution proportionnée des affaires. C'est le résultat de ce principe.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 10 Avril, 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin. M. Wallace au fauteuil.

SAMUEL ROGERS est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle est votre occupation ? R. Entrepreneur de pompes funèbres.

Q. Quelle est votre adresse ? R. 19 et 21 rue Nicolaï, Ottawa.

Q. Nous désirons obtenir de vous certaines informations. Êtes-vous membre de l'Association des Entrepreneurs de pompes funèbres ? R. Oui; je suis membre de l'Association des Entrepreneurs de pompes funèbres d'Ontario.

Q. Avez-vous une société locale pour la cité d'Ottawa ou votre association s'étend-elle à la province entière ? R. Je crois que nous n'avons pas d'organisation spéciale pour Ottawa. Il y a eu dernièrement une assemblée des autres membres à laquelle mon fils était présent; je n'ai pas su dans le temps pour quel objet; mais nous nous sommes entendus pour conduire les affaires ici sur le même plan que l'association centrale d'Ontario.

Q. Vous avez alors une association pour toute la province ? R. Oui.

Q. S'assemble-t-elle chaque année ? R. Oui; l'assemblée annuelle se fait à Toronto.

Q. Il y a eu une assemblée dernièrement, étiez-vous présent ? R. Non; mon fils y assistait.

Q. L'association ne comprend-elle que les entrepreneurs, ou reçoit-elle également les entrepreneurs et les fabricants ? R. Je ne sais si ces derniers sont membres de l'association ou non. Mais ils agissent certainement comme s'ils l'étaient.

puisqu'ils ne vendent qu'aux associés seulement. Ils ne vendent à aucun autre entrepreneur.

Q. Qui a formé cette association ? R. Feu M. John Young, de Toronto, et M. J. D. McIntyre, de Ste-Catherines, en ont été les promoteurs principaux.

Q. Quand l'a-t-on organisée ? R. Il y a quatre ans. J'ai assisté à la première assemblée.

Q. Où a-t-elle été tenue ? R. A Toronto.

Q. Vous avez formé une association ? R. Oui.

Q. Comment avez-vous eu les membres ; la réunion était-elle nombreuse ? R. Je pense qu'il y avait trois cent soixante et quelques membres à la première assemblée.

Q. Il y avait autant de personnes que cela, à cette assemblée ? R. Je crois que c'était là le nombre des assistants, 360 ou 365.

Q. Vous aviez donc à peu près tous les entrepreneurs de la province d'Ontario ? R. Oh non ; nous avons plus de 800 membres à présent, et le nombre peut avoir augmenté depuis la dernière assemblée.

Q. Combien y a-t-il de membres ici à Ottawa ? R. Il y a M. Moody. Nous en avons cinq à Ottawa. Il y en avait deux autres ; mais ils ont quitté les affaires.

Q. Connaissez-vous les officiers de l'association ? R. Je ne connais pas les noms des officiers pour cette année. Je ne pourrais vous donner positivement le nom d'aucun d'entre eux. Henry Stone, sur., en est le président, je pense, pour cette année.

Par M. Guillet :

Q. Qui en est le secrétaire ? R. Un homme du nom de Hayle.

Q. Où demeure-t-il ? R. A Cannington. Je n'en suis pas certain, je pense qu'il réside là.

Q. Stone est le président et Hayle le secrétaire. Qui est le trésorier ? R. J. B. MacIntyre, de Ste Catherine, je crois.

Q. Avez-vous une constitution ou des règlements ? R. Oui.

Q. Les avez-vous ici ? R. Oui, je les ai dans ma poche.

Q. Ceci a été adopté le 16 septembre, 1885 (Exhibit 47b). C'est le compte-rendu des procédés de la convention ? R. Qui a eu lieu à cette date.

Par le Président :

Q. Avez-vous une copie des règlements ? R. Je l'ai quelque part. Mon fils est absent. Il prend soin de ces choses et il est possible qu'il l'ait mise dans la caisse de sûreté dont il a oublié de me laisser la clef.

Q. L'association contrôle ainsi toutes les affaires de votre genre de commerce dans l'Ontario ? R. En grande partie. Les fabricants reconnus de l'association ne vendent qu'aux membres de l'association. Ils ne vendent à aucune autre personne.

Q. L'association décide de l'admission des membres qui se présentent ? R. Oui ; elle a ce pouvoir.

Q. Votre association locale ici a-t-elle le pouvoir d'exclure un membre ou d'empêcher l'admission d'un nouveau membre ? R. Nous le pouvons, monsieur. Tout entrepreneur qui veut entrer dans le commerce doit obtenir le consentement de la majorité des membres de la localité. Il y a cinq entrepreneurs à Ottawa ; il faudrait le consentement de trois d'entre eux. C'est la règle dans toute la province, il faut l'assentiment de la majorité.

Q. Qu'est-ce qui a causé la retraite des deux entrepreneurs dont vous avez parlé ? R. Oh, je crois qu'ils n'y gagnaient pas leur vie. L'un d'eux était sculpteur et il a trouvé que son métier le payait mieux que l'entreprise des pompes funèbres, je pense.

Q. Il pouvait se procurer ce dont il avait besoin aussi facilement qu'auparavant ? R. L'organisation n'existait pas quand le premier s'est retiré des affaires ; le second n'a jamais essayé de faire partie de l'association.

Q. Les cinq entrepreneurs qui restent appartiennent tous à l'association ? R. Oui ; tous en sont membres.

Q. Si un nouveau venu se présentait pour y être admis à présent, son admission dépendrait entièrement de la majorité des membres d'Ottawa ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Il résulte de ceci que vous vous arrogez le droit de décider si un homme entrera dans votre branche de commerce ou non ? R. Oui ; nous avons ce pouvoir.

Q. Et les manufacturiers s'engagent à ne vendre à personne qu'aux membres de l'association ? R. Oui ; aux membres de la société seulement.

Q. Quels sont les fabricants ? R. R. Philp et Cie sont les plus importants.

Q. Qui encore ? R. J. W. Thompson, autrefois Watson et Thompson ; il y a aussi la Cie des Fabricants d'Ontario ; je ne connais pas les noms de ses membres. La fabrique de la Cie est à Ridgeway et sa maison de gros est à Toronto.

Q. Elle fabrique à Ridgeway et sa place d'affaires est à Toronto ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Ces manufacturiers vous laissent régler vos prix vous-mêmes ? R. Il n'a jamais été question de cela. J'agis en cela comme si je n'étais pas membre de l'association.

Q. Et dans la cité ici ? R. Nous n'avons pas d'arrangement à ce sujet.

Q. Pas de tarif du tout ? R. Non, nous demandons de \$5 à \$10 pour un corbillard pour un adulte, et de \$5 à \$6 pour un enfant. Je loue le meilleur de mes corbillards pour \$8 ou \$10.

Par le Président :

Q. Les trois fabriques dont vous avez parlé vendent-elles à un prix uniforme ? R. Oui, les bières ou cercueils, mais non les ornements et les doublures.

Par M. Guillet :

Q. Tout marchand est libre de vendre à plus bas prix, que ces fabricants ? R. Non, ils ne vendent aucun article particulier à notre genre de commerce qu'aux membres de l'association ; mais ils se sont entendus quant aux prix des cercueils. Ils s'engagent à vendre à certains prix ; ils peuvent disposer des doublures, des ornements et des poignées aux prix qui leur conviennent.

Q. Vous avez, comme membres de l'association, un arrangement que vous devez observer quant aux cercueils ? R. Il y a un arrangement entre les fabricants. Nous n'en avons pas. Je ne suis pas obligé de vendre un cercueil à prix fixe. Les fabricants me le vendent ainsi, mais je puis en disposer comme bon me semble.

Par M. Boyle :

Q. Le commerce est libre dans les limites de l'organisation locale ? R. Oui, et il en est de même dans l'association centrale.

Par le Président :

Q. Croyez-vous que les fabricants font un assez bon profit sur leurs bières et cercueils, vous connaissez les matériaux qu'ils emploient ? R. Oui, je crois qu'ils font assez de profit. Leurs articles sont très bien faits, et les prix varient suivant la qualité, vous pouvez avoir des articles d'une classe supérieure ou des cercueils à bon marché.

Par M. Boyle :

Q. Comment sont les prix maintenant comparés à ce qu'ils étaient avant l'existence de l'association ? R. A peu près les mêmes. Je pense que les styles sont changés et que les cercueils sont meilleurs qu'ils étaient ; mais je ne pense pas que les prix aient changé. Ils n'ont pas été élevés en aucune façon à ma connaissance.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. En est-il des ornements comme des cercueils, ne sont-ils vendus qu'aux membres ? R. Oui, monsieur ; ils ne vendent rien, pas même une vis à une personne qui ne fait pas partie de l'association.

Q. Je suppose que c'est un commerce tout à fait spécial ; ils ne vendent pas ces ornements conjointement avec la quincaillerie ordinaire ? R. Non.

Q. C'est un commerce entièrement distinct ? R. Oui.

Q. Ces ornements sont-ils vendus par les fabricants de cercueils ou par des marchands distincts ? R. Le même tient généralement tous les articles à la fois. Il y a trois de ces maisons à Toronto.

Q. Et les ornements et les poignées comment sont-ils vendus.

Le Président.—Il dit que les fabricants tiennent un approvisionnement de tous les articles nécessaires aux funérailles.

Le témoin.—Philps fabrique tout ce qu'il vend; les articles métalliques comme les autres.

Par le Président :

Q. Aucun homme ne peut entrer dans votre branche de commerce s'il n'obtient le consentement des autres entrepreneurs de la même localité? R. C'est la règle.

Q. Pensez-vous que cela soit juste? R. Bien, non; pas tout à fait. Je n'ai aucune objection à ce qu'un homme entre dans ce genre d'affaires à Ottawa. Je m'y objecterais s'il ne pouvait pas ouvrir un établissement respectable et faire les choses décentement. Si un homme se présentait avec un bon corbillard et des cercueils convenables, je lui dirais: "allez, et bon succès."

Par M. Guillet :

Q. Vendriez-vous un cercueil à une personne qui ne demanderait que cela et louerait une voiture ordinaire pour aller au cimetière, sans employer un de vos corbillards? R. Il arrive quelquefois que nous n'envoyons pas notre corbillard. Nous vendons souvent des bières pour la campagne, et dans la cité, un homme loue quelquefois un carosse.

Q. Exigez-vous qu'on vous laisse entre les mains les arrangements pour le louage des voitures nécessaires? R. Sans l'exiger, je suis généralement chargé de ces arrangements. Si vous aviez l'infortune de requérir mes services, vous me donneriez peut-être des ordres pour le nombre exact de voitures que vous désirez; un propriétaire de voitures pourrait être habituellement employé par vous, et vous l'engageriez pour la circonstance.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous êtes habituellement chargé de tous ces détails? R. Oui, habituellement.

Par M. Guillet :

Vous pourriez forcer les gens à tout acheter et à tout louer chez vous, s'il plaisait aux autres membres de l'association de l'exiger? R. Oui, nous pourrions le faire si nous le voulions.

Par M. Boyle :

Q. Les fabricants exigent-ils de ces associations locales l'exécution des règlements dans tous leurs détails, quelque peu raisonnables qu'ils puissent être? R. Je ne pense pas qu'ils aient rien à faire avec une organisation locale telle que nous avons à Ottawa.

Q. Vous dites que vous vendez un cercueil séparément sans exiger qu'on achète tout de vous. Supposons que la règle serait de tout fournir et qu'un des membres s'opposerait à cela; le rapporteriez-vous aux fabricants, et ceux-ci refuseraient-ils de lui vendre ce qu'il lui faut? R. Je ne pense pas qu'aucun membre agirait ainsi. Je suppose que nous trouverions le moyen de faire rapport qu'il se conduit d'une manière qui ne nous paraît pas juste.

Q. Votre association peut agir libéralement ici, mais il peut en être autrement ailleurs. Quelques associations locales pourraient exiger des choses injustes? R. Toutes les associations agissent de la même manière.

Par M. Bain (Wentworth) :

M. Boyle voudrait savoir si les organisations locales établissent leurs propres règlements ou si elles sont gouvernées entièrement par l'organisation centrale? R. Je crois que les associations locales règlent leurs propres affaires, pourvu que leurs règlements ne soient pas en conflit avec ceux de l'association générale.

Par M. Guillet :

Q. Supposons qu'un homme veuille acheter un cercueil chez vous et louer un corbillard chez votre voisin, que feriez-vous? R. Je ne lui vendrais pas, par principe.

Q. Parce que cela est contraire à vos règlements ici? R. Nous n'en avons aucun ici. Je crois que nous ne sommes liés que par un simple fil.

Par M. Boyle :

Q. Je voudrais en arriver à savoir jusqu'à quel point les fabricants contrôlent votre organisation locale, et jusqu'à quel point celle-ci contrôle les fabricants? R.

La même règle existe dans tout l'Ontario ; les fabricants ne vous vendront rien si vous n'êtes pas membre de l'association.

Par le Président :

Q. Avez-vous une souscription annuelle à payer ? R. \$2 par année et \$25 d'immatriculation. Je n'ai payé que \$2 parce que je me trouvais sur la première liste.

Par M. Guillet :

Q. Vos prix ne sont-ils pas à peu de chose près les mêmes ? R. Nous n'avons pas d'entente à ce sujet.

Par le Président :

Q. Les fabricants ont-ils augmenté leurs prix dernièrement ? R. Non, monsieur ; quelquefois un article peut être amélioré, mais il n'y a pas eu de changements généraux.

Par M. Guillet :

Q. Si vous aviez ici un fabricant qui ne serait pas membre de l'association, les membres seraient-ils libres d'acheter chez lui ? R. Non.

Q. Si vous le faisiez, vous seriez expulsé ? R. Je le pense. Il y a un de ces fabricants à Toronto et un autre dans les Cantons de l'Est. Ils vendent leurs effets aux entrepreneurs qui n'appartiennent pas à l'association. Certaines personnes commencent quelquefois des affaires indépendamment des membres associés.

Q. Si vous aviez donné vos services à une famille pour des funérailles, à crédit, et qu'elle négligerait de vous payer pendant quelque temps, rapporteriez-vous le cas à vos confrères ? R. Je n'y ai jamais même songé ; je donne à mes pratiques le temps qui leur convient.

Q. Si elles ne vous payaient pas, les rapporteriez-vous ? R. Non ; si j'avais donné mes services à quelqu'un, sans en avoir été payé, et si je voyais la même personne s'adresser à un autre entrepreneur dans une autre occasion, je dirais à celui-ci : vous feriez bien d'être prudent, cette personne me doit depuis quatre ou cinq ans, je vous conseille de prendre vos précautions ”.

Q. J'ai ici une lettre à ce sujet. Un entrepreneur de pompes funèbres qui a eu des affaires avec le Département des Sauvages annonce que si le Département ne le paie pas, il va avertir ses confrères et que ceux-ci refuseront d'enterrer les Sauvages ? R. Je ne connais rien de cela. Mon fils conduit les affaires depuis un ou deux ans. Je ne tiens à l'association que par une parole d'honneur. Je fais mon possible pour contenter ceux qui m'encouragent.

Q. Il n'existe aucun arrangement ni dans l'association centrale ni dans les organisations locales quant aux prix auxquels les entrepreneurs doivent vendre leurs marchandises ? R. Non. Je pense que les entrepreneurs des campagnes se sont opposés à aucun arrangement relativement aux prix, parce qu'ils sont trop élevés pour la campagne ; ceux de la ville n'y ont pas fait d'objections. Vous verrez que le louage d'un corbillard coûte de \$5, \$7 à \$10. Je n'ai jamais lu la moitié des règlements.

Q. Êtes-vous obligé de vous conformer à ces prix ? R. Je sais qu'ils sont indiqués là.

Par le Président :

Q. Quel prix vendez-vous vos cercueils ? R. Il y a une différence entre les articles. Nous vendons les cercueils de \$60 en montant, suivant les doublures et les ornements. Quelques ornements sont très communs.

Q. Jusqu'à quel prix les vendez-vous ? R. Nous en avons vendu un \$175 une fois. Le cercueil était en noyer noir et les ornements en or, il n'en a été acheté qu'un semblable à Ottawa. J'ai reçu en paiement \$175

Q. Le peuplier est-il aussi beau que le bois de rose ? R. Oui. Nous les vendons \$60 ; c'est le cercueil le moins coûteux que je vende.

Q. Combien un pareil cercueil vous coûte-t-il ? R. Le cercueil seul, rendu ici, coûterait, je pense, avec le fret \$1.25, environ \$16. Il y aurait ensuite les ornements et notre ouvrage, disons \$14 pour le cercueil lui-même.

Q. Quels sont les accessoires ? R. Il y a les poignées, la plaque et la doublure.

Q. Le cercueil vous coûte \$14.50 ou \$15 rendu ici? R. Oui, environ. Je suppose que nous avons \$40 ou \$50 sur le coût réel du cercueil. Ensuite nous avons à le garnir et à le transporter à la maison, puis le lendemain à le descendre dans un salon peut-être, et nous fournissons les tréteaux ou les supports sur lesquels il est placé; tout cela est compris dans le prix du cercueil.

Q. Ne faites-vous rien payer outre le cercueil? R. Je ne fais jamais rien payer pour ces services.

Q. Le corbillard se paie séparément? R. Oui, \$5 pour un enfant et \$10 pour un adulte.

Par le Président :

Q. Quel est le prix des accessoires? R. Nous mettons les poignées à \$5.50.

Q. Est-ce ce qu'elles vous coûtent? R. Oui; de \$4.50 à \$5. La plaque gravée \$2.50. De 5½ à 6 verges de doublure à \$1.10 ou \$1.25 la verge suivant la qualité. Puis il y a quelques autres petites dépenses se montant à une couple de piastres de plus; et enfin environ \$1.50 pour le posage de ces garnitures.

Q. Il faut cinq verges d'étoffe à \$1.50 la verge pour le doubler? R. Oui; pour un cercueil de six pieds; la tête du cercueil est plus large, et cinq verges sont à peine suffisantes pour doubler une bière de six pieds.

Par M. Boyle :

Q. Vous faites payer la seconde bière qui recouvre le cercueil? R. Oui; \$3 pour la bière extérieure. Nous la payons séparément aux fabricants.

Q. Vous les recevez avec les cercueils? R. Oui.

Q. Combien les payez-vous? R. \$1.80 et le fret coûte à peu près 50 centins. Nous ne faisons pas un centin sur ces secondes bières. Il nous en coûte de 50 à 75 centins pour les délivrer. Nous ne faisons aucun profit sur cet item.

Q. Combien vous coûtent les cercueils que vous vendez \$100? R. De \$75 à \$80 suivant la qualité des accessoires.

Par M. Guillet :

Q. Ces cercueils ne sont pas couverts en drap à l'extérieur? R. Non; je parle de la doublure intérieure et de ce qu'il faut pour le bourrer. Nous faisons cela nous-mêmes. Nous recevons la boîte nue et nous la garnissons nous-mêmes.

Par M. Boyle :

Q. Je vous ai demandé ce que vous coûtait un cercueil que vous vendez \$100? R. Nous en calculons le coût à \$60, et nous avons à ajouter à cela notre travail.

Par le Président :

Q. Vous avez plus de profit sur un cercueil de \$80 que sur un de \$100? R. Dans certains cas, mais pas toujours. Nous ne pourrions pas résister avec un profit de 5 ou 10 pour cent, parce que nous ne sommes occupés que les deux tiers du temps à peu près et nous devons constamment garder le même nombre d'employés et de chevaux. On se figure généralement que les entrepreneurs de pompes funèbres font de grandes fortunes, mais je n'en ai encore jamais vu un seul riche.

Q. Pensez-vous que la coalition soit plus avantageuse aux fabricants qu'aux entrepreneurs? R. Je ne le pense pas. Le nombre de cercueils requis est le même. Elle a pour but d'empêcher l'entrée dans ce genre de commerce de personnes qui n'y sont pas propres et qui ne pourraient s'acquitter de leur besogne respectablement.

Q. Quel est votre but en cela. Quel intérêt particulier ont les entrepreneurs à ce que les choses soient faites respectablement. Vous vous acquittez, de votre office respectablement et tout à fait déceimment, que vous importe qu'une autre personne dans le même genre d'occupation vous imite ou non? R. Cela réjaillirait sur moi. Quelque personne pourrait parler de moi avec mépris à cause d'elle.

Q. Loin de là, on serait plutôt porté à vous louer; on dirait: "voyez comment M. Rogers conduit sa besogne"? R. Je recevrais peut-être quelque crédit de cette façon; mais je ne voudrais pas qu'on mentionnat mon nom avec mépris.

Par M. Guillet :

Q. On vous donne un escompte sur ce que vous achetez? R. Oui; 10 pour cent sur les articles en bois et 5 pour cent sur les accessoires.

Le comité s'ajourne alors.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 8-mai 1888.

Le Comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin. M. Wallace au fauteuil.

A. E. BOLTON est assermenté.

Par le Président :

Q. Donnez au comité votre nom, votre occupation et votre adresse ? R. Albert E. Bolton ; je suis peintre actuellement, mais j'ai été entrepreneur de pompes funèbres.

Q. D'où êtes-vous ? R. Du village de Bolton.

Q. Voulez-vous dire au comité comment il se fait que vous étiez entrepreneur de pompes funèbres et que vous ne l'êtes plus à présent ? R. Voici comment la chose est arrivée : Mon père a été entrepreneur de pompes funèbres au village de Bolton pendant 30 ans. Il est mort il y a eu un an au mois de janvier dernier. J'ai continué les affaires pendant environ six mois, mais la succession se trouvait, bien entendu, dans les mains des exécuteurs testamentaires, le corbillard et tout le reste a été vendu. Du moins, le fonds de magasin a été vendu à l'autre entrepreneur du village, et le corbillard à une maison de gros avec laquelle mon père faisait des affaires.

Q. Quelle est cette maison ? R. R. Philp et Cie, de Toronto. Avant qu'on enlevât le corbillard, j'essayai de l'acheter, mais les exécuteurs ne voulurent pas me le vendre. Je voulais continuer la besogne parce que je restais seul avec ma mère ; mais ils ne voulurent pas consentir à me le vendre ; ils avaient leurs raisons et j'avais les miennes pour ne pas accepter leurs termes. Le corbillard passa entre les mains de R. Philp et Cie, de Toronto. J'allai les trouver, et je dis à M. Philp, en présence de témoins : " M. Philp, je suis venu ici pour acheter le corbillard qui a appartenu à mon père." Il me répondit : " M. Bolton, je ne peux pas vous le vendre."

Q. Le corbillard de votre père a été vendu à Bolton ? R. Oui ; sur la propriété qu'a laissée mon père, justement où je l'avais placé après le dernier enterrement dans lequel je m'en étais servi. Il me dit : " M. Bolton, je ne peux pas vous le vendre." " Pourquoi pas, M. Philp," lui dis-je. Il me répéta encore : " Je ne peux pas vous le vendre." Je lui dis : " M. Philp, j'ai l'argent dans ma poche pour vous le payer." Il demandait \$400 pour le corbillard. " J'ai dans ma poche l'argent pour le payer, est-ce que mon argent ne vaut pas celui d'un autre ? " " Non," me répondit-il, " vous n'êtes pas membre de l'association." Il y a un membre de l'association dans le village, et je n'ose pas vous le vendre." " C'est assez étrange," lui dis-je, " si j'ai l'argent pour vous payer, pourquoi ne pourriez-vous pas me le vendre ? " Je savais que mon père était membre de l'association ; mais je ne connaissais rien des règlements de l'association avant cela. Voici comment les choses se sont passées.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous offert d'y entrer ? R. Je ne l'ai pas fait, mais j'aurais pu devenir membre.

Q. Je veux dire dans vos négociations pour l'achat du corbillard ? R. Non ; il m'a refusé catégoriquement parce que je n'étais pas membre ; j'ai appris depuis de membres occupant une aussi bonne position que M. Philp dans la société, que si j'avais eu le corbillard, j'aurais pu devenir membre de l'association malgré l'opposition qu'on aurait pu me faire.

Q. Y a-t-il dans la constitution quelque chose qui aurait pu vous faire surmonter cette difficulté et vous permettre d'acquérir le corbillard ? R. Je n'en sais rien.

Par M. Guillet :

Q. Il y avait deux entrepreneurs dans le village quand votre père l'était ? R. Oui ; mais l'autre a commencé après mon père, et mon père était membre de l'association quand l'autre est entré dans les affaires : sans mon père, il n'aurait pas pu devenir membre. Mon père avait été un peu trop facile à son égard et lui avait permis de devenir membre de l'association.

Q. Est-il nécessaire que le membre local donne son consentement ? R. Oui ; (Exhibit 47 b et c.) et un certain monsieur m'a dit samedi dernier que je devais remercier l'homme que mon père avait assisté, pour avoir été exclus de l'état que je voulais exercer. Il n'a pas voulu consentir à me laisser continuer les affaires.

Q. Vous croyez que son consentement était nécessaire à votre entrée dans l'association ? R. Certainement.

Q. Cela est-il conforme à la constitution ? R. Oui ; mais on m'informe que si j'avais été en possession du corbillard j'aurais pu, comme fils de mon père, devenir membre de l'association.

Q. Vous auriez pu remplacer votre père dans l'association ? R. Oui ; malgré l'opposition. Ce monsieur m'a dit samedi dernier que si j'avais pu obtenir ce corbillard, rien n'aurait pu me fermer l'entrée de l'association ; que M. Dodds, l'entrepreneur qui s'y est opposé, n'aurait pu réussir à m'en faire exclure. Philp m'a donné pour toute raison, quand il m'a refusé le corbillard, qu'il ne voulait pas me le vendre.

Q. Et après ce refus, tout ce que vous savez du fonctionnement intérieur de l'association c'est qu'on vous en a refusé les portes ? R. C'est tout ; on m'en a refusé l'entrée. Voici la constitution que mon père avait en mains (il dépose des livres sur le bureau).

Par M. McKay :

Q. Si vous aviez eu ce corbillard, vous auriez pu continuer le commerce de votre père ? R. Certainement.

Par M. Guillet :

Q. Les règlements contiennent-ils quelque chose qui permette à un fils de continuer les affaires de son père ? R. Je ne les connais pas du tout.

Q. C'est simplement l'opinion d'un membre de l'association ? R. Je ne connais rien du tout des règlements de la société. Je ne m'en suis pas informé d'avantage. Je n'ai poussé la chose aussi loin que parce que j'avais un ami, et que nous pensions pouvoir entrer dans les affaires en opposition à l'association. Nous allâmes à l'exposition de Toronto et nous examinâmes plusieurs corbillards ; en trouvant un qui nous convenait, nous résolûmes d'en commander un pareil. Il s'agissait ensuite de nous procurer le fonds de commerce nécessaire. Nous ne pouvions l'acheter de R. Philp et Cie, ni d'aucun membre de l'association ; mais nous savions qu'il y avait à Toronto plusieurs entrepreneurs de pompes funèbres ne faisant pas partie de l'association. Nous allâmes les voir, mais ils pensèrent que nous étions en quête d'informations dont nous voulions nous servir pour livrer certains fabricants de l'association. La chose était possible, mais je ne dis pas que nous en avions l'intention. Ils pensèrent, dis je, que nous cherchions des renseignements contre certains fabricants qui leur fournissaient des marchandises contrairement aux règles de l'association, pour les saigner ; mais il n'en était pas ainsi. Nous voulions simplement savoir où nous pourrions nous procurer des marchandises sans avoir affaire à l'association ?

Q. Vous n'avez pas réussi à les obtenir ? R. Non, on ne voulut pas nous dire où nous pourrions les acheter. C'est à F. B. Elliott et Cie que nous nous sommes adressés. Ils pensèrent que nous voulions les livrer à la vengeance de l'association ; ce n'était pas notre intention ; mais nous ne pûmes avoir d'eux aucun renseignement.

Par M. McKay :

Q. Un des messieurs qui a été entendu ici nous a dit qu'il y avait dans le pays un grand nombre d'entrepreneurs n'appartenant pas à l'association ? R. Je voudrais savoir où vous pourriez les trouver. Deux messieurs qui descendaient dans le même train que moi, me dirent en route : "Nous vous donnons la première chance pour l'achat de ce corbillard." Je savais ce qui les amenait à Toronto, et je leur dis : "Messieurs, je sais ce qui vous amène en ville ce matin." Ceci se passait quand j'allai voir R. Philp et Cie au sujet du corbillard. Deux autres messieurs étaient avec nous. Aussitôt que je vis les deux premiers sur le train, je leur dis : Messieurs, je suppose que vous êtes ici dans le même but que moi," ils me répondirent qu'ils le pensaient, et l'un d'eux me demanda : "Qu'allez-vous faire à Toronto, Bolton ?" "J'y vais pour acheter le corbillard de mon père, si je le peux, j'en ai besoin." Ils me dirent là-dessus : "Alors vous avez la première chance." Nous allâmes tous trois chez R. Philp et Cie ; en y allant, ils me dirent : "Maintenant, prenez la première chance, et si vous ne pouvez pas l'acheter, nous essaierons de le faire." Je demandai, devant eux, le corbillard à M. Philp, et comme je vous l'ai dit, il me répondit qu'il ne pouvait me le vendre, parce que je n'étais pas membre de l'association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. L'a-t-il vendu aux autres ? R. Oui, et comme il s'est trouvé qu'ils n'étaient pas membres de l'association, il s'en est toujours repenti depuis.

Par le Président :

Q. Cela lui a causé du trouble ? R. Oui, certainement. Il a perdu plusieurs pratiques à cause de cela. Aussitôt après la vente, il fut reconnu que les acheteurs n'étaient pas membres de l'association. Le fait était bien connu. Ils avaient acheté le fonds de l'entrepreneur local, mais celui-ci n'avait pas de corbillard.

Par M. Guillet :

Q. Étaient-ils de Bolton ? R. Non, monsieur, de Caledon-Est, à dix milles environ à l'ouest de Bolton.

Q. L'entrepreneur dont ils avaient acheté le fonds n'était pas membre de l'association ? R. Non.

Q. Il avait été entrepreneurs pendant longtemps ? R. Oui, mais sans être complètement pourvus de ce qu'il fallait. On avait fait entendre à ces deux messieurs, quand ils avaient acheté son fonds, qu'ils pouvaient devenir membres de l'association : ils se procurèrent le fonds, puis le corbillard et commencèrent des affaires en détail. Ils achetèrent des marchandises de R. Philp et Cie pour une valeur de \$200. Lorsque les membres de l'association apprirent que ceux-ci leur avaient vendu le corbillard et les marchandises, ils nommèrent un comité qui alla chez Philp et demanda de voir ses livres. Il ne pouvait refuser, il dut les montrer. Le comité les examina et dit : " Voyez, M. Philp, vous avez vendu des marchandises à ces gens, et ils ne sont pas membres de l'association, comment cela se fait-il ? " M. Philp ne put pas le nier.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous ne savez pas cela de votre connaissance personnelle ? R. Je le tiens, M. Bain, d'un membre de l'association qui me l'a dit samedi dernier. Il me l'a dit ouvertement, honnêtement et carrément, parce que c'est un ancien ami ; il l'est encore, que je sois dans le commerce ou non. Il m'a dit qu'il était un des membres de ce comité et que celui-ci avait examiné les livres de M. Philp ; que ce dernier avait perdu de l'argent parce qu'il avait vendu ce corbillard et ces marchandises à des personnes n'appartenant pas à l'association.

Q. Les fabricants n'ont-ils pas une liste des membres auxquels ils peuvent vendre ? R. Oui ; mais M. Philp est allé un peu trop loin cette fois-là. Les acheteurs n'appartenaient pas à l'association.

Q. A-t-on refusé de vous vendre complètement, ou vous a-t-on simplement demandé plus cher ? R. Philp et Cie ont refusé de me vendre à aucun prix.

Q. On m'a dit qu'ils vendent aux entrepreneurs ne faisant pas partie de la ligue, mais à un prix qui ne leur permet pas d'acheter ? R. Ils ont refusé entièrement, à aucun prix.

Par M. Guillet :

Q. Pourquoi ont-ils fait une distinction entre ces deux hommes et vous ? R. Je l'ignore.

Par le Président :

Q. Il n'y avait pas d'opposition à Caledon-Est et au Chemin Mono ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Il est évident que vous pouviez supposer que c'était parce qu'il ne devait pas être difficile pour ces gens de se faire admettre dans l'association ou parce qu'il n'y avait pas d'opposition ? R. Certainement.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ont-ils essayé de se faire admettre ? R. Certainement, et l'association les a refusés. On m'a dit samedi qu'ils ne pouvaient pas être admis et qu'ils ne le seraient jamais.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous aucune objection à nous donner les noms des deux personnes que l'association a refusé d'admettre au nombre de ses membres ? R. Crawford et Irwin, de Caledon-Est.

M. Bain.—Vous placez le témoin sur un terrain glissant.

Le témoin.—Non, monsieur, vous ne pouvez pas le faire. J'ai ma propre connaissance de ces faits. Un membre de l'association m'a dit honnêtement et sans détours que ces deux hommes ne pouvaient pas être admis.

M. Guillet.—C'est une question d'intérêt public. Il a dit que ces hommes ont acheté un corbillard et des marchandises dans cette localité, Caledon-Est, et leurs noms ne sont qu'une information additionnelle.

Le Président.—Il dit qu'il possède lui-même une partie de ces informations, il est allé avec eux chez Philp pour acheter le corbillard. Ils sont tous allés ensemble pour l'achat du corbillard.

Q. Vous les avez revus depuis que vous êtes allés ensemble chez Philp ? R. Certainement.

Q. Avez-vous eu d'eux des informations depuis lors ? R. Certainement. Ils n'ont jamais pu être admis dans l'association.

Q. Ils vous ont dit cela ? R. Ils me l'ont dit.

Q. Eux-mêmes ? R. Certainement.

Le Président.—Ceci est une preuve directe. Ce que M. Bain prétend, c'est que votre témoignage n'est pas direct, que nous rappelons des faits que vous ne connaissez pas par vous-même, mais que d'autres vous ont appris. L'article 18 des règlements (Exhibit 47c.) dit : " Afin que chaque membre se sente libre de discuter toute question soulevée devant l'association pleinement et sans embarras, ou réserve, il est entendu et convenu que toute discussion sera considérée comme étant de nature privée, et tout membre trouvé coupable de divulguer aucune question ou discussion privée ou aucune affaire de l'association, sauf celles qui sont propres à être publiées, sera, sur conviction, après avoir été impartialement entendu, mis à l'amende, réprimandé ou suspendu selon que l'ordonnera la majorité de l'association, à aucune assemblée annuelle." M. Bain veut protéger —

M. Bain.—Je ne pense pas qu'il existe aucun malentendu entre vous et moi sur cette question.

Par M. McDougall :

Q. Qui a refusé de vendre les marchandises ? R. R. Philp et Cie. C'est la maison avec laquelle mon père a fait des affaires pendant 15 ou 20 ans.

Q. Vous ne leur avez pas écrit ? R. Non ; j'y suis allé. Ils étaient chargés de la disposition du corbillard et ils ont refusé de me le vendre. Je ne l'ai pas eu, bien entendu.

Q. Philp et Cie vendent-ils aussi les garnitures de cercueil ? R. Oui.

Q. Le corbillard n'était pas dans leur genre de commerce. Il leur avait été confié pour le vendre ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Vendent-ils quelquefois des corbillards ? R. Non ; seulement quand on leur passe des corbillards de seconde main. Ils m'ont informé environ un mois après leur refus de me vendre que si je pouvais entrer dans l'association, ils me laisseraient peut-être avoir un corbillard.

Q. Ils tiennent une fabrique de cercueils ? R. De cercueils et d'accessoires.

Q. Ils fournissent les autres articles qu'ils ne fabriquent pas tels que les ornements ? R. Oui ; les articles en métal et tout ce qu'ils ne fabriquent pas. Je ne pense pas qu'ils fabriquent d'articles en métal.

Par M. McKay :

Q. Les deux hommes de Caledon-Est poursuivent encore la même occupation ? R. Oui.

Q. Ils n'obtiennent pas les effets dont ils ont besoin des fabricants réguliers. De qui les achètent-ils ? R. C'est plus que je ne peux vous dire. Ils ont eu leurs premiers approvisionnements de R. Philp et Cie, mais ils n'ont rien acheté des fabricants réguliers depuis lors.

Q. Ils se les procurent néanmoins ? R. Je le suppose, puisqu'ils suivent encore la même occupation. Ils connaissent les ficelles probablement. Je ne sais comment ils s'y prennent ; peut-être sont-ils obligés de payer 30 ou 40 pour 100 de plus pour leurs marchandises.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Cela absorberait tout leur profit. Pensez-vous qu'ils importent? R. Ils ne sont pas très riches.

Q. Ils ne pourraient faire venir ces effets des États-Unis, même s'ils en avaient le moyen? R. Je ne sais trop comment ils s'y prennent. Si j'en avais eu le temps, j'aurais trouvé le secret.

Q. Nous ne vous demandons que ce que vous savez? R. Je ne sais pas où ils achètent.

Par le Président :

Q. Vous êtes assez familier avec le prix des cercueils et autres articles à l'usage des entrepreneurs? R. Je n'en connais que ce que j'en ai appris par les facturés.

Q. Vous avez ici des factures, je vois? R. Oui, j'en ai quelques-unes.

Q. Pouvez-vous nous donner des informations sur le prix des cercueils, car ces factures ne nous apprennent pas grand'chose. Nous avons eu des renseignements sur les cercueils de bois blanc qui se vendent \$60? R. Je n'en connais rien, je n'en ai jamais vendu un.

Q. Cette facture est-elle pour un cercueil complet avec tous les accessoires. J'y vois, cercueil \$7.50, demi-poignées \$1.87, et il y a ensuite les autres articles? R. C'est \$10.18.

Q. Quel prix vendiez-vous un semblable cercueil? R. Il y aurait la doublure et les autres accessoires à ajouter.

Q. Combien coûtent-ils? R. Environ \$2.50 au plus. Je ne peux vous donner le prix exactement, car je ne suis pas très au fait.

Q. Combien se vendrait ce cercueil? R. Nous les vendons toujours \$32.

Q. Vous vous faisiez payer pour le corbillard en sus? R. Cela comprenait le corbillard et le reste.

Q. Les profits d'un entrepreneur sont assez satisfaisants alors? R. Oh moyennement. Les \$32 comprennent aussi les insignes de deuil.

Q. Combien cela vaut-il? \$2 ou \$2.50.

Q. Y a-t-il un escompte sur cette facture? R. Oui, pour argent comptant.

Q. Un escompte pour paiement comptant? R. Je pensé que nous avions 10 pour cent sur les cercueils et 5 pour cent sur les accessoires.

ROBERT MOFFATT, entrepreneur de pompes funèbres, 335 rue King, Toronto, est assermenté.

Par le Président :

Q. Voulez-vous nous dire quels sont vos griefs, M. Moffat? R. Il y a eu un an en avril dernier, nous nous sommes présentés à l'association pour en devenir membres, on nous a dit qu'il fallait nous adresser au secrétaire.

Q. Quel était le secrétaire? R. Bedson et Moffat. Je suivais cette occupation depuis 12 ans.

Q. Pour vous-même? R. Oui, pour mon beau-frère pendant cinq ou six ans et pour W. H. Stone. Je suivis l'avis qu'on m'avait donné, je me procurai une formule et j'adressai ma demande au secrétaire. On me répondit que notre demande serait présentée à l'association, et que nous devons nous procurer les signatures de 3 ou 4 entrepreneurs voisins pour appuyer notre demande. Nous nous mîmes à la recherche des signatures requises. M. McCabe est le premier auquel nous nous adressâmes. Lorsque nous lui demandâmes s'il voulait bien signer notre demande, il nous regarda avec une mine de boule-dogue et nous répondit: "Non, pensez-vous que je vais m'ôter le pain de la bouche? J'ai dépensé de l'argent pour acheter des voitures, des corbillards de différents genres, et des marchandises à l'usage de mon commerce, et vous pensez que je vais signer pour vous." Je lui répondis: "Nous ne sommes pas venus ici pour être insultés, nous vous demandons poliment si vous voulez bien signer ce document." Il nous tourna le dos en grommelant, sans nous donner de satisfaction, et nous sortîmes de chez lui. Nous allâmes ensuite voir M. Thomas McKay, et nous ne fûmes guère mieux reçus.

Q. Il refusa aussi? R. Oui, catégoriquement.

Q. Pour les mêmes raisons ? R. Pour les mêmes raisons. Puis nous vîmes MM. Turner et Porter de la rue Queen-Ouest ; l'un d'eux, après une longue conversation, signa notre pétition qui fut présentée à l'association. Il y avait, je crois, trois ou quatre autres demandes semblables à la première assemblée qui suivit ces démarches ; après un long débat, on remit notre demande à plus tard pour nouvelle considération. Elle ne fut ni acceptée ni rejetée. On nous informa qu'il fallait consulter les fabricants avant de décider la chose ; nous attendîmes donc jusqu'à l'assemblée suivante ; notre demande fut alors soumise au vote de l'assemblée qui nous rejeta à une majorité de 100 à rien. Un seul membre vota pour nous et tout le reste contre.

Q. L'assemblée a-t-elle aussi rejeté quelques-uns des autres ? R. Tous ; mais sans donner de raisons.

Q. On ne vous a donné aucune raison, on ne vous a pas écrit de lettre ? R. Non ; j'ai été informé du fait verbalement par mon beau-frère, M. B. P. Humphrey.

Par M. Fisher :

Q. Il était le secrétaire de l'association ? R. Oui ; il l'était alors. Nous dûmes donc commencer et faire le mieux possible. Nous importâmes des marchandises d'Albany et de Grand Rapids, Michigan ; nous achetâmes aussi à Toronto d'une personne du nom de Cable, un petit fabricant de cette cité. Pour vous donner une idée des prix qu'il nous a fallu payer et vous montrer qu'il n'y a aucune justice dans l'association, voici les minutes de la dernière assemblée tenue en septembre 1887.

Q. Vous aviez, vous et votre associé, un capital suffisant pour pouvoir continuer vos affaires ? R. Oui ; nous avions un corbillard, des chevaux, pour une valeur de cinq cents piastres de marchandises et pas de dettes.

Q. Pas de dettes ? R. Pas de dettes. Nous nous étions engagés à mettre cela dans le commerce, mais l'association a refusé de nous recevoir à aucune condition.

Q. Après vous avoir demandé de mettre cela dans le commerce ? R. Oui. Voici une facture qui montre que nous avons payé \$5.50 la douzaine pour des poignées de cercueil, et \$1.38 pour un quart de douzaine. Nous avons payé \$5.50, et voici une facture qui nous montre que le prix de l'association est de \$1.15 la douzaine.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Et on vous a vendu cela en dehors de l'association ? R. Oui ; nous avons eu cela d'une manière clandestine. C'est comme un vol. Les fabricants sont sous serment, et sujets à une amende de \$1,000.

Par M. Fisher :

Q. Par qui sont-ils liés ? R. Ils sont sujets à une amende de \$500 depuis 1887 et ne peuvent vendre un cercueil à qui que ce soit en dehors de l'association, même si on le leur payait \$1,000.

Q. Les marchands de gros achètent leurs marchandises des fabricants ? R. Non ; ils les fabriquent eux-mêmes.

Par le Président :

Q. Sérieusement, y a-t-il une telle différence, de \$1.15 à \$5.50 ? R. Oui ; voici le reçu de la somme que nous avons payée pour ces poignées.

Par M. Fisher :

Q. J'avais compris qu'ils ne pouvaient pas vous vendre du tout ? R. Non ; ils ne l'osent pas.

Q. Mais vous dites que vous avez acheté des marchandises d'eux ? R. Non ; je ne sais où celui qui nous les a vendues les a prises.

Q. Vous n'avez pas payé cela aux fabricants ? R. Non ; nous les avons eues clandestinement, pour ainsi dire ; c'est à peu près comme un vol de marchandises.

Q. Vous avez parlé d'importation ? R. Oui.

Q. Mais ces marchandises sont canadiennes, et elles ont été achetées de quelqu'un en Canada ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Ne pourriez-vous pas les importer, et payer les droits, le fret et toutes les dépenses ? R. Et faire la compétition avec ces maisons ? Non.

Q. La différence est-elle aussi grande que cela ? La valeur intrinsèque de l'article est de \$1.15 ? R. Un cercueil valant \$28 aux Etats-Unis, nous coûte \$43.50 rendu

chez nous. Si quelqu'un peut payer \$15 de droits et de fret et faire la compétition avec les autres maisons, je voudrais voir comment il s'y prend.

Par M. Fisher :

Q. Mais ceci n'est rien comparé à la différence que vous venez d'indiquer ? R. C'est vrai ; mais ceci est pour le cercueil même.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Le cercueil ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Cela est peu de chose en proportion de l'autre différence ? R. Mais si vous avez à acheter les poignées, le crêpe, etc.

Q. Quels sont les droits sur ces articles ? R. 35 pour 100.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Importez-vous vos poignées ? R. Oui.

Q. Pouvez-vous nous donner les prix des poignées importées de même qualité autant que possible, que vous mettez sur le même genre de cercueil, afin que nous puissions les comparer ? R. Il n'y en a pas ici de pareilles à celles de cette liste.

Q. L'autre liste en contient peut-être de même qualité que celles-ci ? R. En voici une espèce, \$9.77 ; une demi-douzaine de paires \$5, et une garniture simple, \$2.50.

Q. Il y a une différence ici ? R. Ceci est une plus belle poignée, bien entendu ; mais nous les avons payées ici de \$10 à \$15.

Q. Combien coûtent-elles ? R. \$2.50 pour les poignées d'un cercueil, et il faut ajouter les droits.

Q. R. 35 pour cent ? R. Oui. Il faut un bon capital pour importer ainsi. Il est nécessaire d'avoir un assortiment de \$300, \$400 ou \$500 afin d'avoir toujours la grandeur voulue en mains. Un homme se trouverait dans une position désavantageuse s'il n'était pas bien approvisionné.

Par le Président :

Q. La position serait très défavorable même si vous pouviez importer au même prix ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Alors vous avez été obligé de cesser de les importer, presque entièrement ? R. Oui ; nous ne les importons que quand nous ne pouvons faire autrement. Nous avons perdu plusieurs commandes parce que les chemins se sont trouvés fermés par la neige de l'autre côté des lignes. De fait nous avons perdu \$100 sur des ordres que nous aurions pu avoir.

Par le Président :

Q. Ainsi on vous empêche réellement d'exercer votre occupation, vous ne pouvez pas acheter un cercueil librement ici en Canada ? R. Nous pouvons acheter des cercueils en Canada, mais ils ne valent pas ceux qui sont vendus par les membres de l'association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il y a donc en dehors de l'association des personnes qui font les cercueils ? R. Oui ; mais ils sont de qualité très inférieure.

Q. Vous les croyez très inférieurs ? R. Oui ; nous ne pouvons pas les vendre.

Q. Et les accessoires, où les prenez-vous ? R. Nous les avons de la même personne, mais ils sont aussi de qualité inférieure.

Q. Alors l'association contrôle pratiquement ce genre de commerce en Canada ? R. Oui ; elle le contrôle entièrement ici. Un homme ne peut pas s'y livrer s'il ne fait pas partie de la société, parce qu'il rencontre des obstacles à chaque pas.

Q. Vous êtes obligés de temps à autre de commander des cercueils exactement d'après les ordres que vous recevez ? R. Oui.

Q. Dans ces cas vous devez les délivrer à très court délai ? R. Nous en tenons en mains autant que possible, mais nous ne pouvons aller au delà de nos moyens, bien entendu.

Q. Comment sont les cercueils américains comparés aux vôtres ? R. Très bons, également.

Q. Et les prix ? R. Quelques-uns sont meilleurs, et d'autres sont à peu près de même qualité.

Q. De meilleure qualité ? R. Il y en a de mieux finis.

Q. Sont-ils mieux ou moins bien finis pour le même prix ? R. A peu près également ; quelques-uns sont peut-être un peu mieux finis.

Par le Président :

Q. Avez-vous fait quelque tentative, depuis, pour vous faire admettre dans l'association ? R. Nous ne l'avons pas essayé, mais plusieurs l'ont fait et nous ont dit que c'était inutile. L'association dit qu'elle ne nous admettra pas, qu'elle ne recevra personne.

Q. A quelle date êtes-vous entré dans les affaires et avez-vous sollicité votre admission ? R. En avril, 1887.

Q. Un an environ ? R. Oui.

Q. Savez-vous si quelque nouvel entrepreneur s'est établi à Toronto depuis ? R. Non.

Q. Il ne s'en est pas établi à Toronto ? R. Non.

Q. Quelques-uns d'entre eux sont-ils morts depuis ? R. Deux sont morts depuis.

Q. Si personne n'est admis, les autres gardent leur clientèle pour eux ? R. L'association a perdu deux membres, l'un est mort et l'autre a vendu ; ce dernier a vendu à un cultivateur.

Q. Ce fermier a-t-il été admis ? R. Oui.

Q. Je suppose qu'il n'a pas acheté sans avoir reçu l'assurance qu'il serait admis ? R. Quand vous achetez le fonds d'un entrepreneur, vous êtes censé prendre sa place comme membre de l'association. La constitution a une clause conditionnelle à cet effet.

Q. M. Bolton a succédé à son père et n'a pas été admis ? R. La constitution pourvoit à cela.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Acheter un fonds et en hériter sont deux choses différentes ? R. C'est la constitution de 1887. L'association la publie de la manière qui lui convient ; certaines choses dans la constitution et les règlements demeurent secrètes.

Q. Est-elle affiliée au Bureau de Commerce de Toronto ? R. Oui ; je crois que le Bureau de Commerce est au fond de tout cela : il est la cause de cette coalition.

Q. Combien l'association compte-t-elle de membres ? R. 442 dans la province d'Ontario.

Q. Quel en est le nombre à Toronto ? R. 12 seulement en sont membres et trois ne le sont pas.

Q. Quels sont les entrepreneurs qui n'en font pas partie ? R. Bates et Dodd, B. J. Humphrey et Bedson et Moffat.

Par le Président :

Q. Vous dites que vous croyez l'association affiliée au Bureau de Commerce de Toronto ? R. Oui ; ses membres vendent \$75 un cercueil que ne coûte que \$12.50 dans l'association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous posez les poignées et toute la garniture pour ce prix ? R. Oui.

Q. Fournissez-vous aussi le corbillard ? R. Non ; il se paie à part, ainsi que le crêpe, les voitures et les soins spéciaux s'il y en a. J'ai connaissance que les membres de l'association ont demandé \$10, \$15 et \$25 pour désinfecter. Cela a été fait et les comptes ont été payés, je le sais.

Par le Président :

Q. De quoi se servent-ils comme désinfectant ? R. Du fluide employé pour les embaumements. Ils prétendent employer d'autres substances, mais ils se servent de ce fluide.

Q. Est-ce un bon désinfectant ? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Vous dites qu'un cercueil de \$12.50 se vend \$75 ? R. Oui.

Q. Quelle est la valeur de tous les accessoires ? R. Environ 3 verges de doublure à \$2.50 ; le coton blanc, à peu près 36 centins ; les poignées environ \$2.50 ; la plaque vaut 75 centins et les vis à peu près 30 centins.

Q. Ces dépenses s'élèvent à \$11.35 ? R. Oui ; et c'est tout.

Q. Cela formerait un total de \$24 ou \$25 ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Un témoin nous a dit qu'un cercueil coûtant \$16.50 se vendait \$35 ? R. Je puis vous montrer des livres pour prouver ce que je dis.

Par le Président :

Q. Ce témoin a dit que le cercueil coûtait \$14.50 sur lesquelles il y avait un escompte de 10 pour cent ; mais il a parlé de 5 verges d'étoffe noire à \$1.10 ? R. Celle dont je parle coûte \$2.50.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. J'ai ici le total des items tels qu'il les a donnés, \$31.50.

Par le Président :

Q. Le cercueil ainsi complet se vendait \$60 ? R. Ce devait être une bière vernissée.

M. Fisher.—M. Rogers se fait payer pour les soins qu'il donne aux funérailles, je le sais parce que j'ai eu besoin de ses services.

Par le Président :

Q. Il a dit que le cercueil le moins coûteux se vendait \$60, et que cela payait toutes les dépenses, excepté le corbillard, le crêpe et les voitures ? R. Il peut donner une bière vernissée pour \$60, mais je sais que j'ai travaillé pendant douze ans chez des membres de l'association, et qu'ils ne donnent jamais un cercueil pour ce prix-là.

Q. Quels sont les prix des cercueils en bois blanc à Toronto ? R. Les entrepreneurs de l'association disent que le cercueil de bois blanc qu'ils vendent recouvert de drap noir, est un cercueil de noyer noir. C'est tout simplement du bois blanc caché sous du drap noir, et cela devient un cercueil qu'ils vendent \$250. Retournez en arrière et voyez les funérailles d'un citoyen marquant de Toronto, dont le coût a été de \$1,650, son cercueil était semblable à celui dont je viens de parler. Je désirerais voir ici quelques-uns de ces entrepreneurs avec leurs livres.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous dites qu'ils vendent \$70 un cercueil qui leur coûte \$125.00 ? R. Oui ; ils peuvent donner une bière fermant juste et la vendre \$70, mais ils exigent habituellement \$75. Ils ne baissent jamais leurs prix et ne donnent pas d'escompte.

Q. Vous vendraient-ils aucun article séparément, supposons que vous fassiez faire un cercueil à la campagne par un charpentier, les fabricants de Toronto vous vendraient-ils ce qu'il faut pour la garnir ? R. Ils m'ont refusé des brochettes. Je me suis présenté chez M. Thompson avec \$250 pour acheter des marchandises et il m'a dit : " Je ne puis pas vous vendre ; je n'ose pas." Je suis allé chez M. Philp' hier où je demandai à acheter un cercueil de bois blanc, et il m'a fait mettre à la porte. Les autres disent généralement qu'ils désireraient nous vendre leurs marchandises, mais qu'ils n'osent pas le faire. Un membre de l'association n'ose rien vendre sans la consulter.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous trouvez qu'il est très difficile de faire la compétition avec ces gens-là en important ? R. Oui.

Q. Vous êtes obligés d'employer des manœuvres souterraines, n'est-ce pas, pour obtenir des marchandises par l'entremise d'un membre de l'association ? R. Si nous les obtenions d'un membre de l'association, il serait bientôt découvert et les fabricants ne voudraient plus rien lui vendre. L'association a un comité qui veille jour et nuit. Je ne puis aller voir ma sœur dans la rue Yonge sans être épié. Il est triste d'être continuellement harcelé par une bande de pareils misérables, car ce sont de vrais misérables. Et ils ne se contentent pas de cela, mais ils s'entr'égorgent aussi pour accaparer la clientèle.

Q. Ils doivent faire de bonnes affaires s'ils gardent ainsi tout pour eux ? R. Je crois que le jour viendra où ils auront à crier grâce, s'il y a encore quelque justice en ce pays.

Par M. Fisher :

Q. Pourquoi n'établissez-vous pas une autre manufacture et ne fabriquez-vous pas vous-même ce qu'il vous faut ? R. Nous n'avons pas les capitaux nécessaires. Si nous les avions, la chose serait facile; mais il faut qu'un homme ait beaucoup d'argent pour entreprendre une pareille chose; s'il avait les fonds nécessaires, il pourrait le faire aisément.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quant à ce qui concerne les cercueils recouverts en drap, je suppose que vous pourriez les préparer vous-mêmes ? R. Non.

Q. Vous ne fabriquez rien ? R. Non.

Q. Ne pourriez-vous pas joindre cela à votre besogne ordinaire ? R. La fabrication des cercueils noirs ?

Q. Oui ? R. Non; nous ne le pourrions pas. Celui qui fait les bières vernissées ne pourrait pas faire ceux-là, parce qu'il n'a pas l'expérience requise.

Q. Il ne pourrait pas les faire ? R. Non; il est tout à fait incapable de les faire.

Par M. Guillet :

Q. Y a-t-il une association semblable dans la province de Québec ? R. Je ne sais si elle est affiliée à celle-ci ou non.

Q. Il a là aussi une association ? R. Je crois qu'elle est unie à celle-ci.

Q. Y a-t-il dans Québec une association de quelque nature que ce soit dans votre branche de commerce ? R. Je n'en sais rien.

Par le Président :

Q. Savez-vous s'il y a une association dans la province de Québec ? R. Je l'ignore.

M. Guillet.—Ce rapport prouve qu'il en existe une.

M. Bain.—Le témoin n'en sait rien, c'est évident.

Par M. Fisher :

Q. Pourquoi n'achèteriez-vous pas vos garnitures de cercueils à Montréal ou ailleurs ? R. Les fabricants de Montréal font partie de l'association; je ne sais si les entrepreneurs en sont membres ou non. Je suppose que partout où les fabricants se sont joints à l'association, les détaillants l'ont fait aussi. Vous ne pouvez avoir ces articles nulle part en Canada.

Le Président.—Cet état de choses prouve que la coalition qui existe entre les entrepreneurs de pompes funèbres est absolument injustifiable.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous comment se fait le recouvrement des amendes, et en vertu de quelle règle elle sont imposées ? L'association a-t-elle passé des règlements spécifiques pour l'impositions des ces amendes ? R. L'amende pour des détaillants est de \$25 pour la première offense, ils sont suspendus pour la seconde et expulsés pour la troisième. Je crois que vous trouverez cela dans les règlements que vous avez ici. Je ne puis vous renseigner exactement quant aux fabricants, mais l'amende pour la première offense est de \$500. Depuis l'organisation de la société ils sont engagés, sous peine d'une amende de \$500.

Par le Président :

Q. A ne rien vendre en dehors de l'association ? R. Oui, à ne vendre à aucune personne en dehors de l'association.

Par M. Guillet :

Q. L'article 23 dit que si aucun membre est trouvé coupable de violation d'aucune des règles, il sera suspendu ou mis à l'amende—savez-vous si aucun membre a jamais été expulsé ? R. Les membres ont énergiquement essayé d'expulser un des leurs une fois, mais la tentative n'a pas réussi.

Q. J'allais citer à ce sujet un extrait d'un des documents de l'association "de même que nous faisons à l'égard de ceux qui enfreignent les règlements," ce papier dit aussi : "prouvez par des faits qu'aucun des fabricants appartenant à l'association a vendu à ces personnes, et vous lui ferez payer une amende de \$500 ?" R. Je crois que l'amende est élevée à \$1,000 cette année, et ils sont liés par serment. C'est ce que m'a dit un des fabricants même.

Par le Président :

Q. Un des fabricants vous a dit cela ? R. Un des gérants des fabricants. Il est gérant d'une de ces maisons. Il m'a dit qu'il désirerait me vendre ses effts, mais qu'il n'osait pas le faire. On m'a informé que l'amende allait être élevée à \$1,000 et que le fabricant s'engage par serment à ne vendre à personne autre qu'aux membres de l'association.

Q. Cela va être fait à l'assemblée qui doit se tenir ce mois-ci ? R. Oui ; on doit y renouveler l'arrangement entre les fabricants et les détaillants. Les détaillants ont ensuite une assemblée qui se tient à Toronto en septembre, à l'époque de l'exposition

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Une assemblée des fabricants et des détaillants ? R. Je ne pense pas que les fabricants s'assemblent avec ses derniers. Ceux-ci se réunissent pour régler les affaires du commerce de détail.

Q. Savez-vous combien de fabricants il y a ? —

Par le Président :

Q. Quels sont les fabricants ? R. Il y a, à Toronto, Philp, Simmons, Ewing et Cie, Thompson et Watson, et la Cie de Fabrication de Cercueils d'Ontario ; je pense que ce sont là toutes les maisons de gros de Toronto.

Q. Elles font toutes des cercueils ? R. Oui.

Q. Et elles vendent toutes aussi les articles accessoires ? R. Oui ; tous les articles, métalliques et autres, nécessaires à cette branche de commerce.

Q. Quelques unes s'occupent aussi de la fabrication des corbillards, je suppose ? R. Non ; pas une seule.

Q. Elles ne font que les cercueils ? R. L'association a tenté d'attirer des fabricants de corbillards mais sans succès, ils n'ont pas voulu l'écouter. Ils prétendent, disent-ils, vendre à toute personne qui peut les payer et ne veulent être liés par aucune association. Celui de qui nous avons acheté un corbillard, que nous avons payé \$1,400, nous a dit que l'association s'était efforcée de les attirer dans son sein, mais qu'ils ne voulaient avoir aucun rapport avec elle. Nous avons un corbillard qui ne peut-être comparé à nul autre, dans la cité de Toronto. Les fabricants de corbillards ne font pas partie de la coalition.

Q. Où achetez-vous vos corbillards ? R. A London, Ontario.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Combien coûte un enterrement ordinaire ? R. Les dépenses sont de \$25 en montant.

Par le Président :

Q. Pour un adulte ? R. Oui ; mais c'est un enterrement très ordinaire.

Q. Combien coûterait l'enterrement d'un adulte dans une famille d'ouvriers à l'aise, d'un homme qui gagnerait de \$600 à \$900 par année ? R. De pareils services sont très rares à Toronto.

Q. D'ouvriers ? R. Oui, peu d'ouvriers gagnent \$600.

Par M. Buin (Wentworth) :

Q. D'artisans ? R. Il y a bien peu d'artisans dans la cité de Toronto qui gagnent \$600.

Q. Combien coûte l'enterrement d'un ouvrier jouissant d'une certaine aisance ? R. Quelques-uns achèteraient un cercueil de \$25 à \$35 ; le corbillard \$6 et le crêpe s'il y en a, se paient à part ; cela porte les frais à \$40, \$45, \$55 et quelque fois même jusqu'à \$60.

Par le Président :

Q. Aux \$25 du cercueil il faut ajouter au moins \$25 pour les autres dépenses, n'est-ce pas ? R. Oui, à peu près.

Q. Quel cercueil donnez-vous pour \$25 ? R. Un n° 3.

Q. Dites-nous de quoi il est fait ? R. Du bois blanc et fini de manière à imiter le bois de rose ; il est de couleur foncée et garni d'une doublure valant de 75 à 80 centins la verge. La doublure intérieure en coton de 7 à 8 centins la verge, vaut 25 centins, c'est ce que nous le payons. Les autres entrepreneurs le paieraient 5 ou 6 centins chez les fabricants de l'association, mais il nous coûte de 7 à 8 centins.

Q. Il y a pour une valeur de 25 centins de coton, à peu près, dans le cercueil, et la doublure de la tête du cercueil contient environ trois verges d'étoffe à 75 ou 80 centins la verge? R. La gravure de la plaque coûte 15 centins. La plaque elle-même vaut 40 centins et les vis coûtent de 30 à 40 centins.

Par le Président :

Q. Vous seriez heureux de voir la dissolution de cette coalition, sans doute? R. Oui; j'en éprouverais le plus grand plaisir. J'ai fait mon possible pour gagner ma vie honnêtement, et l'association cherche à nous chasser du commerce par les moyens les plus injustes, et elle y réussira si cela dépend d'elle. Ses membres ne permettent à personne d'entreprendre ce genre d'affaires; ils veulent être seuls dans ce commerce et en garder les profits en entier.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel est le remède à apporter à cet état de choses—avez-vous jamais songé aux moyens à employer pour la faire disparaître? R. Le parlement devrait pourvoir à cela au moyen de lois convenables.

Q. Vous avez souffert de ces injustices, c'est évident. Avez-vous jamais pensé à y remédier? R. Je ne connais pas d'autre moyen.

Q. Il faudrait déclarer la coalition illégale? R. Je ne vois pas d'autre remède. Les lois seules pourraient amener la dissolution de cette ligue. Nous avons toujours supposé que nous habitions un pays libre où chacun pouvait s'établir dans l'état qui lui convenait.

Q. La position qu'elle occupe à présent n'est-elle pas une violation des lois? R. Je ne le pense pas, puisqu'elle fait ce qu'elle veut sans que la loi paraisse l'en empêcher.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous jamais consulté quelque légiste pour savoir si vous ne pouviez pas intenter une action pour conspiration? R. Je ne crois pas qu'une opinion légale soit d'aucune utilité.

Q. Vous n'avez jamais obtenu une opinion légale? R. Non; je n'ai jamais été consulter aucun avocat, parce qu'il était inutile de dépenser de l'argent pour cela.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il vous est difficile d'importer dans votre branche de commerce? R. Oui; de fait, nous ne pouvons importer et vendre au même prix que les membres de l'association.

Q. Les prix sont à peu près les mêmes aux Etats-Unis qu'ici? R. Oui; d'un tiers plus élevés que ce que l'on peut payer en achetant ici.

Par le Président :

Q. Vous dites que les prix seraient à peu près les mêmes si vous n'aviez pas à payer les droit et le fret? R. Oui; mais il faudrait un fort capital et un fonds considérable de marchandises pour remplir les ordres qui se présentent.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Un tiers est un tarif de douane passablement élevé. Il me semble vous avoir entendu dire que vous étiez employé dans ce genre de commerce depuis douze ou quatorze ans, et la coalition n'existe que depuis environ quatre ans, n'est-ce pas? R. Oui.

Q. Étiez-vous assez au fait des affaires pour pouvoir nous dire si les prix ont augmenté ou non? R. Les prix sont à peu près les mêmes. Les fabricants ou marchands de gros lés ont élevés un peu, mais la différence est très légère.

Q. Ils ont élevé les prix des cercueils et des accessoires? R. Oui; mais ceux des détaillants sont restés presque les mêmes.

Q. Les prix des entrepreneurs sont presque exactement les mêmes qu'autrefois? R. Oui; sauf ceux d'une couple d'entrepreneurs qui ont la pratique des classes riches.

Q. Les prix courants ne sont pas plus élevés? R. Non; il n'y a eu aucune augmentation.

4ème PARTIE—ASSURANCES.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 20 avril 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble aujourd'hui ; M. Wallace au fauteuil.

D. C. MACDONALD, de London, Ont., gérant de la Compagnie d'Assurance Mutuelle de London, est assermenté.

Par le Président :

Q. Êtes-vous engagé depuis longtemps dans les affaires d'assurance contre le feu?

R. Oui, depuis environ 30 ans.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous dans la Mutuelle de London? R. Depuis à peu près 30 ans; 29 ans.

Q. Savez-vous s'il existe quelque association ou coalition entre les assureurs?

R. Je sais qu'il existe une société appelée l'Association des Assureurs contre le Feu.

Q. Où sont ses quartiers généraux? R. A Toronto et à Montréal, je crois.

Q. Quel est le but ou l'objet de l'association? R. Réellement, je ne saurais le dire.

Q. Dites-nous comment elle affecte votre compagnie. Intervient-elle dans ses affaires, ou les affecte-t-elle en aucune manière? R. Je ne puis dire qu'elle les affecte en aucune manière.

Q. A-t-elle tenté de gêner les opérations des autres compagnies? R. Elle a essayé de le faire.

Q. Et dans votre cas, l'a-t-elle essayé? R. Elle n'a pas réussi.

Q. Quels moyens a-t-elle employés? R. En ce qui nous concerne, elle a fait peu d'efforts. En 1885, elle a publié une circulaire. L'association, ou les compagnies particulières appartenant à l'association, a publié une circulaire défendant à ses agents ou aux agents des compagnies qui en sont membres, d'agir en cette qualité pour les compagnies qui n'en faisaient pas partie, (Exhibit 42.)

Q. Elle le leur a défendu? R. Elle leur a défendu de servir comme agents aucune compagnie qui n'a pas de tarif établi.

Q. Et l'expérience prouve qu'un agent, pour faire des affaires profitables, doit travailler pour plusieurs compagnies? R. Oui; cela dépend des localités. Les agents doivent avoir deux ou trois compagnies s'ils veulent faire une besogne profitable.

Q. Cette défense empêchait ses agents de prendre aucune des agences de votre compagnie? R. Je ne peux parler de ceux qui sont agents pour notre compagnie. L'association a tenté de forcer nos agents à nous abandonner.

Q. L'association avait l'intention de boycotter votre compagnie. Telle aurait été l'effet de cette tentative si elle eut réussi? R. Oui, cela aurait eu cet effet.

Q. Mais ces efforts ont échoué? R. Oui; elle n'a pas réussi.

Q. Ces tentatives ont-elles été faites par cette association des assureurs contre le feu ou par les compagnies individuellement? R. D'après ce que j'en connais, l'association est composée de différentes compagnies dont l'objet est d'élever les taux d'assurance, et de régler les opérations des diverses compagnies qui en font partie; et son but était d'embarrasser toutes les compagnies qui se trouvaient en dehors de l'association, ou du moins les agents qui travaillaient pour ces compagnies, et la Mutuelle de London, est considérée comme étant au nombre de celles-ci.

Par M. Casgrain :

Q. Avez-vous vu quelques-unes de ces circulaires? R. Oui, je les ai vues.

Q. Vous rappelez-vous qui les avait signées? R. Je ne puis vous le dire. Deux ou trois de nos agents ont reçu ces circulaires; elles étaient censées être confiden-

tielles, et on m'a demandé de ne pas publier les noms de ceux qui les avaient fait circular ; j les ai remises à qui elles appartenaient. J'ai pu me procurer une copie de ce qu'elles contenaient.

Q. Avez-vous une copie sur vous en ce moment ? R. Du contenu de la circulaire ?

Q. Oui ? R. Dans le temps, j'ai remis aux agents qui me les avaient envoyées, les circulaires originales. Je dois dire, M. le président, que j'ai pris ceci du *Budget*, un journal publié dans l'intérêt des assurances ; c'est une copie exacte de la circulaire qui avait été publiée. Elle se lit comme suit (exhibit 42) :—

MESURES RESTRICTIVES.

“ On nous a envoyé des copies de la circulaire suivante pour publication, et on nous demande notre opinion sur la circulaire et sur l'engagement dont elle fait mention :—

“ *Circulaire aux agents.*

“ MONTRÉAL, 11 novembre 1885.

“ CHER MONSIEUR,—Ci-joint, je vous envoie copie des instructions et des règles maintenant obligatoires pour les agents qui ont un tarif établi, et une formule d'engagement qui doit être signée en triplicata. J'attirerai votre attention spéciale sur le n° 16 des instructions aux agents, qui est comme suit :

“ Nul bureau ou personne en relation officielle avec un bureau d'assurance qui n'a pas de tarif fixe ne pourra représenter un bureau qui assure d'après un tarif ou agir pour lui comme agent général, agent, sous-agent ou en aucune autre qualité que ce soit. Vous voudrez bien signer l'engagement dont il est fait mention ci-dessus, en triplicata, renvoyer l'original et le double à ce bureau, pas plus tard que le 25 courant, et garder la troisième copie dans les cartons de votre bureau.”

ENGAGEMENT.

“ A la Compagnie d'Assurance.....

“ N° 3.—Triplicata, à retenir par l'agent local.

“ Je reconnais, par les présentes, avoir reçu copie du tarif et des instructions aux agents, et je m'engage à observer les taux et les règles de l'association canadienne des assurances contre le feu tels que donnés dans ces documents ou qui pourront m'être donnés de temps à autre. Et je m'engage de plus à ne représenter aucune compagnie n'ayant pas de tarif établi et à ne placer aucune assurance dans une compagnie qui n'est pas membre de la dite association, soit avec ou sans considération, directement ou indirectement, excepté dans les cas où toutes les compagnies auraient toutes les assurances qu'elles désireraient prendre et ne seraient plus ouvertes à de nouveaux risques, et, alors, seulement en conformité des règles et règlements du tarif.

Agent.”

Par le Président :

Q. Ceci est une copie exacte de la circulaire que vous avez vue ? R. Oui.

Q. L'association vous a-t-elle demandé de vous joindre à elle ? R. J'ai été invité à le faire par des membres de l'association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. A quelle date cette circulaire a-t-elle été publiée ? R. Elle est datée du 11 novembre.

Par M. Boyle :

Q. La Mutuelle de London a-t-elle jamais fait partie d'aucune association, coalition ou arrangement dont le but était de maintenir les taux ? R. Non.

Q. Vous a-t-on offert des avantages pour vous engager à entrer dans l'association ? R. Oui, des avantages ont été offerts à la compagnie pour l'induire à le faire.

Q. Par les membres de l'Association des assureurs contre le feu ? R. Oui.

Q. Et pour quelles raisons n'y êtes-vous pas entré? R. D'abord, nous sommes opposés à l'association par le principe que nous n'aimons pas la mauvaise compagnie. C'était une raison. Nous avons pensé que l'association était contre les principes qui doivent gouverner les affaires d'assurance, par la raison qu'une compagnie perd son identité en y entrant et en s'unissant avec d'autres compagnies dont le mode d'opération est différent de celui qu'elle pratique; de fait, les compagnies d'assurance ont chacune des règles différentes; elles tiennent à ces règles et en font un moyen pour induire le public à leur donner la préférence. Elles perdent cette individualité en entrant dans une coalition de ce genre. En d'autres termes, quelques compagnies sont bien administrées, tandis que d'autres le sont très mal.

Q. Croyez-vous votre compagnie bien conduite? R. Oui, je le crois.

Q. Et vous n'avez pas voulu la lier à d'autres qui ne l'étaient pas? R. Non.

Q. Étiez-vous opposé à cette union en principe, en vertu du principe général que la compétition doit être libre? R. Oui, je crois à la liberté de la compétition dans les affaires d'assurance.

Q. Pour quelle raison? R. Parce qu'alors le succès d'une compagnie est en raison de son mérite.

Q. Pensiez-vous que votre compagnie ferait de meilleures affaires ou que le public serait mieux servi, ou sont-ce ces deux considérations réunies qui ont motivé votre refus? R. Je pense qu'une compagnie qui a son propre système d'opération et qui comprend ses affaires, ne devrait pas être mise sur la même ligne que des compagnies dirigées par des hommes sans expérience et qui ne savent pas distinguer une police d'assurance d'une feuille de papier blanc.

Q. De quelle classe d'assurance vous occupez-vous? R. De l'assurance des habitations privées et des propriétés agricoles.

Q. Prenez-vous quelquefois des risques commerciaux? R. Non; pas à présent.

Q. Vous n'assurez que les résidences privées et propriétés de fermes? R. Oui: les constructions de fermes et les églises, les maisons d'école et les hôtels de ville, les bâtisses isolées et ne courant pas grand risque.

Par M. Guillet:

Q. Les compagnies formant l'Association des Assureurs s'occupent-elles aussi de ce genre d'assurance? R. Oui.

Q. Elles font la compétition dans ces mêmes affaires? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Mais elles vont aussi beaucoup plus loin? R. Oui; mais elles nous font la compétition dans notre genre d'affaires.

Q. Je suppose que lorsque l'association a demandé à vos agents de quitter votre compagnie, ceux-ci, tout en travaillant pour vous, plaçaient en même temps des risques plus hasardeux dans les autres compagnies, et qu'on espérait qu'en abandonnant votre compagnie, ils entraîneraient leurs clients avec eux dans les autres? R. Je le pense.

Par le Président:

Q. Y avait-il dans l'association quelque compagnie faisant le même genre d'affaires que la vôtre? R. Une compagnie américaine, l'Agricole, de Watertown, assure la même classe de propriété.

Par M. Guillet:

Q. Elle n'est pas sur la liste de 1886? R. Non; je crois cependant qu'elle en faisait partie.

Q. La Cie. d'Assurance Mutuelle de Watertown? R. C'est une compagnie commerciale.

Q. Votre compagnie est-elle purement sur le principe mutuel? R. Oui, purement; elle ne prend aucun risque hasardeux.

Q. Je crois que l'engagement exigé des agents par la constitution, fait une exception pour ces compagnies: "Je m'engage de plus à exiger les taux entiers du tarif pour toute affaire que je placerais dans aucune compagnie, les compagnies purement mutuelles exceptées?" R. Quelle est la date de ceci?

Q. 15 octobre 1886? R. Je n'en savais rien. Je ne suis pas membre de l'association.

Q. Quel était l'objet de cette réserve ? Je suppose que lorsque l'association a vu que vous ne vouliez pas vous joindre à elle, ces agents ont été laissés libres de continuer leurs services dans votre compagnie, et devaient s'engager à exiger certains taux fixés par un tarif spécial, sauf celles conduites sur un système purement mutuel ?
 R. L'association, je crois, exemptait les classes de propriété que nous assurons de l'opéation du tarif.

Q. Abaisse-t-elle les taux, dans ce genre d'affaires, au-dessous de ceux du tarif ?
 R. Oui ; elle n'a pas de tarif pour cette classe d'assurances.

Par le Président :

Q. Il n'y a pas de tarif ? R. Non ; pas pour les affaires à l'abri des hasards.

Q. Comment sont les taux d'assurance des Cies, de l'association comparés à ceux de la vôtre, pour ce genre d'affaires ? R. Je ne puis vous le dire. Je ne crois pas qu'elles aient de taux spéciaux. Dans quelques cas, elles assurent à plus bas prix que nous.

Par M. Guillet :

Q. Qu'a fait l'association pour se venger de votre refus de vous joindre à elle ?

R. Je puis me tromper, mais nous avons regardé la circulaire de novembre 1885, comme une attaque directe contre nous.

Q. Si vous vous étiez rallié à l'association, et si d'autres compagnies telles que la vôtre avaient fait la même chose, il en serait résulté des taux uniformes ? R. Nous aurions vu s'établir un tarif uniforme pour l'assurance des propriétés courant peu de risque, et les taux auraient aussi été élevés dans ce genre d'affaires.

Par M. Boyle :

Q. Vous pensez qu'en demeurant hors de l'association, vous avez assuré la liberté de compétition ? R. Oui ; c'est certainement mon opinion.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. La compétition a-t-elle eu quelque effet sur vos taux ? R. Non ; nous avons fait usage du même tarif pendant de nombreuses années.

Q. Vous avez été souvent informés par vos agents que certaines compagnies offrent des taux moins élevés que les vôtres ? R. Oui ; souvent.

Q. Mais plus fréquemment depuis que l'association s'est formée ? R. Je ne dirai pas cela. On répète partout que les compagnies faisant partie de cette association essaient de baisser les taux dans notre genre d'affaires. Nos agents se plaignent qu'elles prennent des risques à meilleur marché que nous.

Q. Qu'elles assurent à plus bas prix ? R. Oui ; je crois, cependant, d'après les on-dit, et M. McLean peut vous expliquer cela, que la section ouest de l'Ontario est plus favorisée que l'autre, qu'il y a encore dans l'ouest de la province une libre compétition du commerce, tandis qu'il est protégé dans l'est.

Par M. Boyle :

Q. La compétition n'est pas la même chose dans l'est que dans l'ouest ? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Existe-t-il quelque arrangement, quant aux taux, entre votre compagnie et les autres compagnies mutuelles ? R. Non ; aucun.

Q. Chacune fait ses affaires comme elle l'entend ? R. Oui ; je dois dire que nous avons formé une association des Cies mutuelles d'Ontario, des compagnies prenant des assurances non haïdeuses, mais elle n'a rien à faire du tout avec les taux. Elle n'a d'autre but que de veiller à la législation, de veiller aux lois d'assurances dans l'Ontario.

Q. Cela s'applique surtout à la législature à Toronto ? R. Oui ; à la législature à Toronto ; mais l'association n'a rien à voir aux taux.

Q. Je suppose que vous faites votre dépôt ici ? R. Oui.

Q. De sorte que vous êtes une compagnie faisant des affaires dans toute la Puissance ? R. Nous avons ce privilège, mais nos affaires sont presque entièrement bornées à l'Ontario.

Q. Alors votre association est exclusivement pour l'Ontario ? R. Oui ; exclusivement pour les compagnies mutuelles de l'Ontario.

Q. Vous avez sans doute une charte du gouvernement ? R. Oui.

Q. Votre association ne s'étend qu'à l'Ontario? R. Oui; c'est une association mutuelle.

Par M. Boyle :

Q. Mettez-vous vos agents sous quelque restriction dans leurs relations avec les autres compagnies? R. Nullement, monsieur; naturellement, nous leur demandons, quand nous les nommons, de ne pas placer de risques dans une autre compagnie, pour le genre d'affaires que nous faisons nous-mêmes; personne ne peut servir deux maîtres à la fois.

Q. Quelle est votre limite? R. \$4,000.

Q. Si votre agent prend un risque plus élevé, vous assurez de nouveau? R. Oui; nous prenons une nouvelle assurance.

Par le Président :

Q. Quels sont vos taux? R. Système argent comptant, 90 centins pour trois ans sur propriété de ferme ordinaire; et avec honoraires et billets $1\frac{1}{2}$ pour 100, sur lequel nous avons mis une cotisation qui n'a jamais dépassé 60 pour 100.

Q. Cela forme un total de 90 pour 100, argent comptant? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Lorsqu'il vous faut faire une réassurance, pouvez-vous l'obtenir d'aucune des compagnies de l'association? R. Nous ne l'avons jamais essayé, monsieur, pas durant ces dernières années. J'ai pris un ou deux risques. Je dois dire que quand nous avons reçu cette circulaire, nos agents se sont trouvés pris dans un dilemme; en abandonnant notre compagnie, ils perdaient des affaires profitables, en quittant les autres compagnies, ils perdaient aussi une occupation lucrative. Ils ont dû faire un choix entre les deux.

Par le Président :

Q. Entre le diable et l'abîme de la mer? R. Exactement, et ils ont choisi celui-ci, je pense. Je ne sais trop quel choix ils ont fait. Nous n'avons rien perdu dans tous les cas. Nous avons été forcés pendant quelque temps de prendre des affaires que nous n'acceptons pas auparavant. Nous avons dû prendre des risques très hasardeux, mais cela n'a pas duré longtemps.

Par le Président :

Q. Pour donner de l'emploi à vos agents? R. Pour employer les agents qui nous étaient restés. Une nouvelle compagnie mutuelle se forma à London et bon nombre de nos agents prirent des agences dans cette compagnie.

Q. Faisant des affaires hasardeuses? R. Oui.

Q. Vous n'assurez pas les minoteries? R. Non; nous n'acceptons pas de moulins. Cette assurance mutuelle de la cité se forma, et elle fait maintenant de bonnes affaires. Elle a dû son établissement à l'existence de l'association des compagnies à tarif d'assurance.

Q. Les agents employés par cette compagnie obtiennent-ils des renouvellements pour des risques plus hasardeux que ceux que vous prenez? R. Pas cette compagnie, monsieur. Il n'y a pas de connexion entre les deux compagnies.

Q. Vous ne vous êtes pas opposés à cette conduite de vos agents? R. Nous n'avons aucune objection à ce qu'ils agissent pour aucune compagnie qui n'intervient pas dans nos affaires.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous des assurances sur aucune propriété conjointement avec quelque compagnie de l'association? R. Non.

Q. Croyez-vous qu'elles refusent de prendre des risques sur les propriétés que vous assurez en partie? R. J'ai entendu dire qu'elles le faisaient, qu'elles ne voulaient accepter d'assurance d'aucune personne qui assurerait dans une compagnie n'appartenant pas à l'association.

Q. Elles ont refusé d'assurer les compagnies ou individus qui assuraient dans des compagnies ne faisant pas partie de leur association? R. On m'a dit que c'était le cas; et c'est en conséquence de cela que bon nombre de nos marchands de gros, mécontents du traitement arbitraire de l'association se font assurer de l'autre côté des lignes, favorisant des compagnies d'assurance faisant des affaires en sous-main, et prenant des

polices à New-York et ailleurs aux Etats-Unis. Je connais une grosse fabrique à London qui est entièrement assurée de cette façon, et un des forts marchands de gros de Toronto se fait aussi complètement assurer à New-York à présent.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous raison de croire que cette classe d'affaires soit considérable ici ?
R. Oui.

Q. Vous offre-t-on des affaires de même genre aux Etats-Unis ? R. Non ; il est illégal ici, de plus, de solliciter les gens pour ce genre d'affaires, mais on évade les lois comme ceci : une personne qui veut une assurance, passe aux Etats-Unis et l'achète là.

Q. Je suppose qu'il serait difficile de faire le recouvrement d'une réclamation devant une cour si la chose devenait nécessaire ? R. Nous aurions à en courir les risques ou à poursuivre aux Etats-Unis.

Q. Vous auriez des difficultés à collecter ? R. La collection des réclamations américaines serait tout naturellement la grande difficulté. Vous ne pourriez pas presser le paiement d'une réclamation dans nos cours ici, je suppose.

Q. Comment sont vos taux comparés à ce qu'ils étaient il y a 7 ou 8 ans ? Ils sont réellement à peu près les mêmes ? R. Nos taux ont été les mêmes depuis 8 ou 10 ans environ.

Q. Etaient-ils plus bas dans les mauvais jours où les faillites ont été si nombreuses parmi les compagnies d'assurance, il y a 7 ou 8 ans ? R. Non ; nos taux étaient un peu plus bas, je pense, il y a à peu près 10 ans ; nous les avons alors élevés au point que je vous ai indiqué, et ils sont restés là depuis. De fait, je crois que les taux étaient meilleurs pour les compagnies alors qu'à présent. Nous avons maintenant à courir le risque de dangers nouveaux. Les machines à battre mues par la vapeur sont universellement employées à l'heure qu'il est, et les compagnies assurent très libéralement le bétail contre les dangers de la foudre dans les pâturages. Ces deux risques sont venus s'ajouter aux autres.

Q. Vous ne pouvez pas obtenir un taux spécial contre les risques de feux occasionnés par l'usage des batteuses à vapeur ? R. Non ; nous ne le pouvons pas.

Q. Vous acceptez le risque avec les précautions ordinaires ? R. Oui ; nous ne pouvons obtenir un taux additionnel.

Q. Je suppose que vous vous opposez à payer la perte, lorsque l'assuré n'a pas obtenu votre permission ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Quel en est l'effet ? Quel a été le montant des pertes dues aux batteuses à vapeur pendant les années récentes ? R. Je ne parle que de mémoire ; mais elles se sont accrues d'année en année.

Q. Les pertes ont augmenté ? R. Oui, je ne pense pas que ces machines vaillent mieux que les autres, mais il y en a un grand nombre en usage.

Q. Et il y a un peu plus de négligence ? R. Oui.

Q. Un excès de confiance ? R. Oui, de confiance. Un homme emploie une de ces machines pendant une saison, et parce qu'aucun accident n'arrive pendant cette saison, il devient imprudent ; c'est la cause de ces incendies. Nos pertes ont augmenté chaque année à cause des batteuses à vapeur.

Q. Y a-t-il encore quelque chose dont il n'a pas été fait mention. C'est une nouvelle question pour nous. Vous êtes le premier témoin que nous avons examiné, et nous aimerions que vous nous diriez s'il y a quelques points importants que nous avons négligés ? R. Non, je n'en connais aucun, monsieur.

Q. Vous pensez que cette coalition entre les assureurs contre le feu est nuisible à l'intérêt public et qu'elle vous fait tort, en autant qu'il s'agit de votre association ? R. Bien, je n'irais peut-être pas aussi loin que cela. Je prétends seulement que cette association n'est pas, je pense, d'un grand avantage aux compagnies qui en font partie, et qu'elle est nuisible quand elle intervient dans les affaires des autres compagnies.

Q. Je veux parler de cette circulaire où elle est intervenue dans le commerce légitime et la liberté des autres compagnies ? R. Je crois qu'elle cause du tort de

cette manière; et puis, elle établit des taux arbitraires que je n'approuve pas. Je connais M. McLean, et je ne suis pas d'accord avec lui à ce sujet.

Q. Voulez-vous expliquer comment sont établis ces taux arbitraires, et quel est leur effet? Je pense que c'est un point important. La coalition fixe les taux sans tenir aucun compte du jugement de l'agent ou du caractère de la personne assurée? R. C'est ainsi que je comprends ses tarifs. Il y a un tarif fixe—le tarif minimum. Il peut être élevé autant qu'il semble convenable. On ne paraît pas faire de différence pour aucune raison.

Q. Il peut être élevé à volonté mais non pas diminué? R. Il ne donne aucune liberté d'action. L'association a un tarif-type, et qui prive presque entièrement l'agent d'exercer son jugement. Par exemple, il peut arriver que deux constructions soient exactement semblables, et elles doivent, d'après le tarif, être assurées au même taux, quoiqu'il soit possible que l'une soit beaucoup plus en danger de brûler que l'autre.

Q. Ces règles de fer ne tiennent pas compte de cela? R. Elle ne tiennent nullement compte du risque moral.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Comment vous tirez-vous de cette difficulté dans votre compagnie? R. Nous pensons, monsieur, que ceci affecte plus spécialement les assurances commerciales. Nous nous fions beaucoup à nos agents sur cette question du caractère des personnes qu'ils assurent. Tout le pays est divisé en districts et nos agents sont censés connaître les habitants de ce district; nous supposons que l'agent connaît chaque personne et nous dépendons entièrement de la connaissance qu'ils ont de la population.

Q. C'est de l'aptitude de l'agent à acquérir cette connaissance que dépend en grande partie la confiance que vous reposez en lui? R. Oui.

Par le Président:

Q. Vous placez la responsabilité sur l'agent? R. Oui, le succès d'une compagnie repose en grande partie sur l'habileté de ses agents.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Je suppose que l'agent envoie la demande d'assurance à la compagnie, et donne en même temps des renseignements sur le caractère moral du postulant, et toute information de cette nature? R. Nous avons des hommes qui ont travaillé pour nous depuis vingt-cinq ans, et ils ont à cœur le succès de la compagnie.

Q. Après tout, je suppose, il y a agent et agent? R. Oui.

Q. Et d'un autre côté, vous avez probablement un autre moyen pour vous guider; si un cultivateur faisait souvent de fortes pertes, nous seriez porté à ne plus l'assurer? R. Nous avons eu des gens très malheureux. Un ou deux de nos assurés ont brûlé trois ou quatre fois, et chaque fois l'incendie était accidentel. Nous pensons que ce serait une lâcheté de refuser de les assurer de nouveau, tandis que nous pouvons être bien aise quelque fois d'en mettre un autre de côté après un premier incendie.

Q. Ou; mais enfin, il résulte de ces faits, que tout cela dépend en grande partie de l'agent? R. Oui, considérablement.

Q. Je suppose que votre meilleure sauvegarde, réellement, consiste en ce que l'agent vous donne la valeur la plus exacte possible de la propriété assurée? R. Nous avons pour habitude de n'assurer que pour les deux tiers de la valeur, et nous tâchons de suivre ce système; mais les opinions diffèrent beaucoup, bien entendu, en matière d'évaluation.

Par M. Guillet:

Q. Je pense qu'il est important, afin de donner du poids à votre témoignage, que l'état de votre compagnie soit connu. A-t-elle eu beaucoup de succès? R. Oui.

Q. Elle est la plus forte compagnie Mutuelle de l'ouest, je pense? R. Notre compagnie est la plus forte compagnie Mutuelle de l'ouest, nous avons plus de propriété assurée dans l'Ontario que toute autre compagnie.

Par le Président:

Q. Pour quel montant? R. Je pense que le dernier rapport indique \$12,000,000.

Q. Vous avez une très puissante compagnie alors? R. Oui.

Par M Guillet :

Q. Vous avez accumulé une forte réserve ou surplus ? R. Oui ; nous avons environ \$47,000 ; notre compagnie est purement mutuelle. Il n'y a pas de profits. Nous trouvons que nos taux suffisent à l'administration de la compagnie et à donner un surplus. Cette réserve \$47,000 en bons du gouvernement est déposée ici au trésor public. Nous ne sommes qu'une compagnie mutuelle, mais nous avons une licence de ce gouvernement, du gouvernement de la Puissance.

Par le Président :

Q. Vos opérations sont limitées presque entièrement à l'Ontario ? R. Nous avons assuré dans les provinces maritimes pour \$400,000 de propriétés. La classe de propriété que nous assurons est très sûre. Vous trouverez, par exemple, qu'une de ces autres compagnies prendra des risques valant 10 pour 100, et elle n'aura qu'un dépôt de \$100,000 ; elle assurera à des taux variant entre 75 centins par année et 10 pour 100 par année. Le nôtre n'est que de 1½ pour 100 pour trois ans.

Q. Ce sont des risques très hasardeux ? R. Oui.

Q. Quelle proportion vos polices argent comptant et les polices à prime payable par billet ont-elles entre elles ? R. Les polices à prime payable par billet forment à peu près les deux tiers du total des polices. Ce système s'étend tous les jours. Nous l'encourageons.

Q. Vous ne favorisez pas l'autre ? R. Nous favorisons celui-ci parce que nous le considérons comme le mode d'assurance légitime, pour une compagnie mutuelle.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les \$400,000 que vous avez dans les provinces maritimes sont prises sous ce système ? R. Oui.

Q. Vous n'acceptez pas d'assurances avec billets pour primes d'un locataire ? R. Non ; celles-ci sont toutes prises sous le système d'argent comptant. La cotisation sur nos billets de primes a été de 57½ pour 100, et la plus forte que nous ayons jamais faite a été de 60 pour 100.

Q. Quel est votre taux dans votre système avec billets de prime ? R. 1½ sur toute propriété agricole.

Par M Guillet :

Q. La collection est de 52½ sur les billets de prime ? R. Oui ; cela donne 73 au lieu de 90 ; conséquemment les assurances au moyen de billets de primes sont les affaires légitimes d'une compagnie mutuelle, et elles tendent à augmenter.

ROBERT McLEAN, est assermenté.

Par le Président :

Q. Veuillez donner votre nom ? R. Robert McLean.

Q. Et votre occupation ? R. Secrétaire de l'Association Canadienne des Assurances contre le Feu.

Q. Résidence ? R. A Toronto.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous secrétaire de cette association ? R. Depuis son organisation en 1885.

Q. Avez-vous été un de ses promoteurs et organisateurs ? R. Oui.

Q. Étiez-vous dans les affaires d'assurance avant cela ? R. Oui.

Q. En quelle qualité ? R. Comme inspecteur. Pendant 10 ans je l'ai été pour la Mutuelle de Gore, ensuite pour la Commerciale Écossaise et ensuite pour l'Américaine Anglaise. Après cela je suis devenu secrétaire. Je suis dans les affaires d'assurance depuis 1864.

Q. Quel est le président de votre association ? R. M. Kenny, de la Cie d'Assurance de l'Ouest.

Q. Quelles compagnies font partie de votre association. La liste est-elle donnée ici ? R. Oui ; elle est donnée ici. Elles ne sont pas toutes dans l'association. La Cie "Queen City" n'en fait plus partie.

Q. Effacez les noms de celles qui n'en sont plus ? R. L'Atlas est entrée depuis. (Exhibit 43a).

Q. Alors il y a environ 32 compagnies dans l'association actuellement ?

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Toutes des compagnies par actions? R. Excepté la C^e d'Assurance Mutuelle contre le Feu de Waterloo. Il y a deux classes de compagnies mutuelles; les mixtes et les mutuelles purement. La Mutuelle de Gore et celle de Waterloo sont des compagnies mixtes. Elles prennent des risques sur le système d'argent comptant.

Par le Président :

Q. L'association fonctionne-t-elle assez bien? R. Oui.

Q. Vous êtes parfaitement satisfait des résultats qu'a produits l'association? R. Bien, je ne vois pas qu'on s'en plaigne.

Q. Avez-vous imposé beaucoup d'amendes? R. Nous n'avons mis personne à l'amende.

Q. L'association a-t-elle reçu des plaintes quant aux réductions des taux par quelques compagnies? R. Oh, oui, certainement.

Q. Vous nous avez dit, je pense, qu'il n'y avait pas eu de plaintes? R. J'ai cru que vous vouliez dire de la part du public. Les compagnies se plaignent de violations du tarif par les agents. Si vous examinez la fin de ce livre, (il désigne le livre des minutes) vous verrez qu'elles sont nombreuses.

Q. Il y a là beaucoup de plaintes. Vous dites que le public ne s'est pas plaint? R. Je ne le pense pas.

Q. Je suis du public et je me suis plaint? R. Pas à moi. Je ne puis témoigner sur des on-dit.

Q. Vous n'avez rien à faire avec le public, vous n'avez de rapports qu'avec les compagnies d'assurance? R. Le public m'écrit quelquefois aussi bien que les compagnies.

Q. Le public doit comprendre les traits particuliers de cette association. Vous fixez les prix pour toutes les classes de propriétés. Vous avez un tarif? R. Nous avons un tarif pour toutes classes de propriétés et pour toutes localités. Le même tarif ne sert pas pour toutes les places. Il est réglé par les facilités que possède chaque endroit pour l'extinction des incendies. Vous verrez par ce livre que nous divisons les risques en six classes: A, B, C, D, E et F. A, B et C sont les places qui ont des aqueducs, D, celles qui ont des pompes à incendie à vapeur et autres appareils pour éteindre le feu, E sont celles qui possèdent ou des pompes à incendie à bras ou des pompes-appareils à incendie chimiques de première classe, tandis que F représente les localités qui n'ont aucun moyen de protection du tout.

Q. Maintenant, quant à votre association, est-elle unique ou en avez-vous deux? R. Une seule. Elle a deux divisions.

Q. Où sont les sièges de ces deux divisions? R. L'une a son siège à Toronto, et l'autre à Montréal.

Q. Chacune d'elles possède le même pouvoir? R. Oui, un pouvoir conjoint (Exhibit 43a—Art. 5.)

Q. Comme les deux Chambres du Parlement; rien ne devient loi sans l'approbation des deux? R. C'est cela, exactement, à l'assemblée semi-annuelle, lorsque les deux divisions se réunissent.

Q. Que font-elles lorsqu'elles se réunissent? R. Tout ce qui y est approuvé devient loi immédiatement.

Q. Elles décident de toutes les questions quand elles sont réunies? R. Oui.

Q. Quant ce tarif est-il arrangé, à l'assemblée semi-annuelle? R. Il a été établi surtout à la première assemblée. Il a subi des modifications de temps à autre.

Q. Examinez cette circulaire un moment (il passe au témoin la circulaire concernant les agents)? R. Il a été fait un tel arrangement à une des assemblées, et subéquentement, comme vous le verrez dans ce livre (montrant les minutes), il a été rapporté à une autre assemblée. Je l'ai marqué. Il a été abrogé parce que toutes les compagnies ne l'ont pas approuvé.

Q. Quel en est la date? R. 1er avril 1886.

Q. Vous avez passé cette résolution? R. Oui, à une assemblée précédente en 1885.

Q. Pas l'assemblée précédente, il s'en faut de beaucoup? R. Je parle d'assemblées annuelles. Les assemblées ordinaires n'ont rien à voir au tarif. Je ne pense

pas que ce soit la date convenable ; c'était probablement celle où la circulaire a été envoyée par cette compagnie.

Q. Le 13 octobre devait probablement en être la date ? R. Très probablement.

Q. L'assemblée a duré plusieurs jours ? R. Oui.

Q. Je vais lire les minutes : " Le comité fait respectueusement rapport qu'après avoir pleinement considéré les règles en vigueur actuellement touchant les agences conjointes, le comité est d'avis qu'elles sont suffisamment claires pour permettre à l'association de décider du cas de Toronto qui a été soumis à sa considération. Qu'afin d'éviter la récurrence de semblables questions à l'avenir, il soit résolu que nul bureau ou personne en relation officielle avec un bureau d'assurance qui n'a pas de tarif fixe, ne pourra représenter un bureau qui assure d'après un tarif fixe, ou agir pour lui comme agent général, agent, sous-agent ou aucune autre qualité que ce soit " Ceci a été adopté unanimement. Quelle était la difficulté dans ce cas de Toronto ? R. C'était au sujet de l'Association des Minotiers et Fabricants.

Q. Pourquoi ? R. Elle prenait des primes en argent, au-dessous des taux de l'association.

Q. Est-ce l'Association des Minotiers ? R. Elle est gérée par MM. Scott et Walmsley ; cela n'avait aucun rapport avec la Mutuelle de London.

Q. Vous avez passé une résolution à l'effet de priver de tout emploi tout agent de compagnie n'ayant pas de tarif. Vous dites qu'elle a été abrogée. Quand l'a-t-elle été ? R. En mars 1886. Le 1er avril, 1886 ; nous l'appelons l'assemblée de mars.

Q. Elle a été abrogée en mars ou avril ? R. Oui.

Q. Vous dites que l'objet de la résolution a été adopté, et qu'ensuite elle a été rescindée. Est-ce bien là ce que vous avez dit ? R. Non ; parcequ'une des compagnies refusa son contentement ; si une compagnie s'objecte à aucune chose qui peut avoir été adoptée—elle n'était pas présente, je suppose—cela est rescindé. Nous ne prenons aucune mesure sans qu'il y ait unanimité dans l'association.

Q. Il faut l'unanimité ? R. Oui.

Q. Vous avez dit il y a un moment, si je vous ai bien compris, que l'objet de la résolution avait été adopté ? R. Non ; vous m'avez mal compris.

Q. Une compagnie a refusé de consentir à cet arrangement ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Quelle compagnie était-ce ? R. La Compagnie d'assurance du Nord, je pense.

Par le Président :

Q. Je vois que cette résolution passée à une assemblée précédente, a été rescindée par un vote de 6 contre 4 ? R. Oui.

Q. Il y avait douze membres présents, deux n'ont pas voté ? R. Oui. Vous verrez dans la constitution que rien de nouveau n'est demandé, sauf que l'agent d'aucune des compagnies de l'association ne doit pas placer un risque dans une de ces Mutuelles à primes payables comptant, à un taux moins élevé que ceux des compagnies par actions. Il lui est permis d'être agent pour aucune des compagnies mutuelles assurant argent comptant, mais non d'y assurer une propriété à un taux moins élevé que celui de la compagnie qu'il représente.

Par M. Boyle :

Q. Il doit s'en tenir au taux du tarif ? R. Exactement, vous verrez cela dans le livre.

Par le Président :

Q. Que doit-il faire à l'égard du système avec billet de prime ? R. Il fait ce que bon lui semble.

Q. Peut-il assurer sous ce système ? R. Oui, sans aucune référence à nous.

Q. Toutes les compagnies sont-elles entrées dans l'association ? R. Toutes y sont entrées, aucune ne s'en est retirée, sauf la " Queen City " de Toronto et la Mutuelle des Minotiers et Fabricants.

Q. Contre quelle compagnie la circulaire était-elle donc dirigée si toutes faisaient partie de l'association ? R. Je n'en sais rien. Contre d'autres compagnies probablement.

Q. Contre notre ami McDonald ? R. Non, parce qu'il ne fait pas de compétition. Acceptez-vous les primes mutuelles argent comptant, M. McDonald ?

M. McDonald.—Oui.

Le témoin.—Vous étiez affecté alors. Nous n'aurions pas permis à un de nos agents de placer un risque, un risque commercial, à moins que le taux du tarif. Cela ne pouvait l'affecter, parce que nous n'avions pas de tarif pour l'assurance des résidences privées.

Par M. Guillet :

Q. C'est ce que vous appelez des assurances non hasardeuses ? R. Oui.

Q. Vous expliquez la résolution d'une manière fausse. "A l'avenir, nul bureau ou personne en relation officielle avec un bureau d'assurance qui n'a pas de tarif fixe ou employée comme agent ou sous agent pour un bureau n'ayant pas de tarif fixe, ne pourra représenter ou agir pour un bureau qui assure d'après un tarif fixe, soit comme agent général, agent, sous agent ou en aucune autre qualité que ce soit." Alors il ne serait pas permis aux agents de M. McDonald d'agir pour aucune des compagnies de l'association ? R. Non.

Q. Elle a été rappelée, toutefois, absolument ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vos agents ont fait des objections ? R. Je ne suis pas en position de le savoir. Je n'ai aucun rapport avec eux. Je ne sais ce qu'ils font dans les compagnies.

Le Président :—Il est le secrétaire de toutes les compagnies ; il devrait le savoir.

M. Bain.—Non ; l'agent se plaint au gérant de sa compagnie particulière. Ici, les gérants se réunissent, comme association, et M. McLean n'étant le gérant d'aucune compagnie, ne se trouve pas en contact avec les agents.

Le témoin.—Je ne représente aucune compagnie.

Par le Président :

Q. S'il s'est trouvé en contact avec le public, il a dû venir en contact avec les agents d'assurance ? R. Très souvent les agents m'écrivent au sujet des taux, et je leur réponds invariablement.

Q. Contre quelles compagnies la circulaire était-elle dirigée ? R. Contre toutes celles faisant en même temps des affaires d'assurance sous le système commercial, argent comptant, et sous le système mutuel. Elle était dirigée contre McDonald en tant qu'il s'agit de ceci.

Q. Si vous aviez réussi, par cette résolution, à induire les agents de M. McDonald à quitter sa compagnie, vous le laissiez complètement à sec ? R. En supposant que les agents auraient préféré le service de M. McDonald à celui des compagnies de cette association, nous nous serions trouvés dans la même position.

Q. Mais vous aviez 32 compagnies, et votre objet était de leur donner le choix entre 32 compagnies et une seule ? R. Vous devez vous rappeler qu'il y a beaucoup plus de compagnies mutuelles que de compagnies par actions—beaucoup plus.

Q. N'ayant pas réussi à les écraser, vous avez rappelé la résolution ? R. Je vous demande pardon, ce n'était là ni notre intention ni notre objet ; elle ne pouvait affecter les compagnies purement mutuelles, puisque nous n'avons pas de tarif pour les propriétés qu'elles assurent.

Par M. Guillet :

Q. Pour revenir à cette question, vous n'avez pas de tarif pour les risques non hasardeux ? R. Non, pas pour les propriétés de fermes. De fait les compagnies avaient agi d'après ce principe avant la résolution. Supposons que vous feriez des instruments d'agriculture, par exemple, et que vous auriez à London un agent qui prendrait en même temps l'agence d'un autre fabricant, et vendrait ses instruments à plus bas prix que les vôtres, je ne crois pas que cela serait de votre goût. Je ne pense pas que vous garderiez un tel agent.

Q. On nous a dit qu'un agent d'assurance, pour faire des affaires profitables, doit presque nécessairement avoir l'agence de trois ou quatre compagnies ? R. Il vaut mieux pour lui consacrer toute son temps à sa besogne.

Q. Vous avez empêché les agents de McDonald de représenter aucune de ces trente-deux compagnies ? R. Non ; nous ne le pouvions pas.

Q. C'était *boycotter* la compagnie de M. McDonald ?

M. Boyle.—Ceci montre jusqu'à certain point l'un des objets de l'association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il n'y a plus de restriction maintenant ? R. Non, aucune.

Par M. Guillet :

Q. Qu'appellez-vous risque non hasardeux ? R. Les églises, les maisons d'école, les habitations privées et toutes sortes de propriété de ferme.

Q. Vous avez un tarif spécial pour cette classe de propriétés ? R. Non, nous n'en avons pas.

Q. Vous n'en avez jamais eu ? R. Oui, nous en avons eu un, comme pour les autres propriétés, dans les endroits où les compagnies l'ont approuvé. Il a été aboli. Je crois que dans Québec, toutefois, l'association a un tarif pour les propriétés de ferme.

Q. De fait, l'association a enlevé du tarif tous les risques non hasardeux dans l'Ontario, et les a conservés dans Québec ? R. Elle n'a pas pu en enlever ce qui n'y était pas.

Q. Pendant une certaine période, les taux d'assurance sur les résidences privées et sur les propriétés de ferme faisaient partie du tarif ? R. Oui, pendant six mois probablement. Un tarif a été passé à une assemblée, et il a été rappelé à la première assemblée suivante. Certaines compagnies n'ont pas voulu y consentir, en conséquence, il n'a pas été adopté unanimement. Vous verrez par les minutes pendant combien de temps il a existé.

Par M. Guillet :

Q. Je vois qu'il a été question de risques non hasardeux, pour trois ans, à une assemblée à Montréal. Un rapport de l'assemblée parle des taux d'un tarif alors existant pour les risques de trois ans, non hasardeux, et une résolution a été alors adoptée à l'effet de les maintenir. La question était donc en discussion alors ? Combien de temps avant cela ce tarif avait-il été établi ? R. Voici cette résolution : "Que les propriétés de ferme et les maisons d'habitation en général soient sujettes aux mêmes taux ; les églises, les écoles et toutes autres propriétés, exemptées du tarif, devant être comprises dans le tarif général." Elles n'étaient pas tarifées avant cela.

Q. Quand cette première tentative a-t-elle été faite ? R. Le 2 avril 1886.

Q. En fait, le tarif n'a pas été rapporté du tout en ce qui concerne l'association en général, il ne l'a été que pour la province d'Ontario ? R. Oui.

Q. Il a été aboli pour la province d'Ontario seulement ? R. Oui.

Q. Alors, il est encore en force ? R. Je crois qu'il est en force dans Québec, mais je ne puis être très positif quand il s'agit de cette province. Je vois que les minutes disent : "L'amendement est perdu, et la motion principale est adoptée par 12 voix contre 3." Ensuite, il est "recommandé que la cédule des taux minima sur les risques non hasardeux, tels qu'indiqué à la page 37 du tarif d'Ontario, soit suspendue en ce qui concerne la province d'Ontario—excepté pour la cité de Toronto." c'est encore en force à Toronto.

Q. Savez-vous si cette compagnie d'assurance Mutuelle de London ne fait pas d'affaires dans Québec ? R. Je ne le sais pas. Je pense qu'elle opère dans Québec.

M. McDonald.—Nous faisons simplement des affaires de l'autre côté, et sur les rives de l'Ottawa ici, près des endroits où nos agents se trouvent placés.

Q. Alors l'association s'est vue forcée d'agir ainsi à cause de la Mutuelle de London ? R. Je pense que c'est en conséquence des pertes éprouvées sur les propriétés de ferme dans la province de Québec.

Q. Mais en ce qui concerne la province d'Ontario ? R. Le tarif y a été aboli parce que les membres de l'association y étaient opposés. C'est la raison qui l'a fait rappeler. Il avait d'abord été adopté unanimement, comme vous le savez.

Q. Vous pensez que la compétition indépendante de la Mutuelle de London n'a été pour rien en cela ? R. Je le pense.

Par le Président :

Q. Il y avait douze membres présents, et six seulement ont voté pour son abolition, de sorte qu'il n'a pas été rescindé unanimement ? R. Il l'a été tout de même.

Par M. Guillet :

Q. Pourquoi n'avez-vous pas compris les habitations privées dans le tarif ? R. Parce que certains membres y étaient opposés.

Q. La Mutuelle de London prend beaucoup d'assurances sur les résidences privées, n'est-ce pas ? R. Oui.

Q. Vous ne pensez pas que cela ait influé beaucoup sur cette décision ? R. Non, je ne le pense pas.

Q. N'a-t-on jamais allégué que la Mutuelle de London aurait l'avantage si le tarif comprenait les résidences privées ? R. La Mutuelle de London n'a pas été mentionnée plus que les autres compagnies à ce sujet.

Q. C'est une des causes qui vous ont fait agir comme vous l'avez fait ? R. Il y avait plusieurs raisons. Par exemple, une seule compagnie prendra l'assurance toute entière sur une propriété isolée, et elle pourra le faire au-dessus ou au-dessous du tarif. Il deviendrait difficile de s'assurer si le tarif est violé ou non.

Q. Changez-vous vos taux en certaines localités quand vous trouvez que la compétition locale rend un changement nécessaire ? R. Les taux sont tous arrangés suivant les différentes localités.

Q. Changez-vous vos taux quand vous trouvez que la compétition locale des compagnies n'appartenant pas à l'association vous enlèverait les affaires à moins d'une réduction ? R. Les taux ne sont pas changés, sauf en certains cas.

Q. Avez-vous en aucun temps changé vos taux par suite de la compétition locale des compagnies ne faisant pas partie de l'association ? R. Je ne le pense pas.

Q. N'a-t-il pas été passé au sujet de Hamilton quelque résolution faisant mention qu'il y avait compétition de la part des compagnies non associées ? R. Les membres de l'association ont leur propre bureau local à Hamilton.

Par le Président :

Q. Votre association ne fixe-t-elle pas les taux pour toute la province d'Ontario ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. A-t-il jamais été fait mention dans l'association que vous perdiez des affaires à Hamilton par suite de compétition à plus bas prix que vos taux de tarif ? R. Je ne puis le dire. Une lettre du bureau de Hamilton a été lue à une assemblée tenue, à Montréal, les 12, 13 et 14 octobre.

Q. Était-ce une assemblée de l'association ? R. Oui.

Q. Une assemblée à Montréal—vous en étiez le secrétaire ? R. Oui.

Q. Voici dans cette clause, quelque chose au sujet du tarif pour Hamilton. "La lettre du secrétaire du bureau de Hamilton, lue à la session de mardi après midi (voir n° 59) est prise en considération avec la résolution adoptée par ce bureau le 11 courant, et qui est comme suit: "Résolu que les taux d'assurance pour les propriétés spéciales, augmentés par les cédules, sont la cause que quelques-uns des plus considérables et des meilleurs risques commerciaux passent aux compagnies qui n'ont pas de tarif, et aux compagnies mutuelles au grand dommage des compagnies à tarif, et vu ce fait, le bureau des Assureurs contre le Feu de Hamilton espère que la position actuelle des affaires recevra, de la part de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, maintenant en session, une sérieuse considération." Qu'avez-vous fait à ce sujet ? R. Rien du tout, excepté qu'après l'organisation, nous avons adopté ce principe de fixer les taux de cette classe de propriété d'après un tarif.

Par le Président :

Q. Avez-vous répondu à la question de M. Guillet ? R. Quelle question ?

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous pris quelque mesure pour obvier à cette difficulté ? R. Je ne pense pas ; le tarif a été mis en opération.

Q. Avez-vous changé Hamilton de classe ? cette cité a-t-elle toujours été dans la classe A ? R. Oui.

Q. Je vois encore ceci au sujet des taux de cédule à Hamilton: "Le secrétaire reçoit instruction de répondre au bureau de Hamilton, et de l'informer que l'associa-

tion a pris en considération, à cette assemblée, la nécessité d'accorder des pouvoirs discrétionnaires à l'égard des taux de cédules dans certains cas, et qu'elle croit que les mesures prises à ce sujet feront disparaître en grande partie l'état de chose dont on se plaint" ? R. Bien, l'association m'a conféré à cette assemblée certains pouvoirs discrétionnaires dans des cas spéciaux.

Q. Vous aviez un pouvoir discrétionnaire ? R. Oui.

Q. Et vous l'avez exercé dans le cas de Hamilton ? R. Pas plus spécialement à Hamilton qu'ailleurs.

Par le Président :

Q. Vous ne répondez pas à la question ? R. Quand le principe de fixer les taux par cédules a été adopté, il a rencontré beaucoup d'opposition. Il n'était pas très bien compris.

Par M. Guillet :

Q. Avez-vous exercé ces pouvoirs discrétionnaires ? R. Nous avons maintenant trois experts pour la province entière ; ils inspectent les risques et enseignent aux assurés à améliorer leurs propriétés de manière à obtenir une diminution de leurs taux d'assurance. L'un d'eux a fait cela dans Hamilton.

Q. Et il en est résulté une réduction ? R. Mais les assurés ont amélioré leurs propriétés.

Par le Président :

Q. M. Guillet vous questionne au sujet de l'envoi d'un expert à Hamilton pour arranger les difficultés. Ne pouvez-vous répondre directement à la question ? R. Vous allez certainement me permettre d'expliquer comment nous avons fait cette inspection, M. le Président, je n'ai nullement le désir d'éviter aucune question. Lorsque ces compagnies mutuelles des Etats-Unis arrivèrent ici et commencèrent leurs opérations d'assurance en sous-main, nous avons senti que nous ne pouvions perdre d'affaires par le fait d'autres compagnies que celles-là, parce que toutes les compagnies par actions faisaient partie de l'association.

Q. Qu'entendez-vous par assurance en sous-main ? R. J'entends des compagnies sans licence du gouvernement fédéral ou provincial. Ces compagnies s'introduisirent dans le pays, enlevant des affaires aux compagnies canadiennes et anglaises, les affaires de l'association enfin. Elles n'avaient aucun dépôt dans le pays, aucune licence du gouvernement fédéral, et nul droit de faire des affaires ici. Nous n'avions aucune protection contre ce genre de compétition.

Q. Ces compagnies sans licence font donc des affaires ici ? R. Certainement, monsieur.

Q. N'y a-t-il aucun moyen de les en empêcher ? R. Nous avons essayé de le faire, mais nous avons échoué au dernier parlement ; elles ont pris pied ici, et elles ont réduit les taux n'ayant pas les mêmes dépenses que les autres compagnies d'assurance. Elles ne paient ni taxes, ni commissions aux agents, et nous ne pouvons faire d'affaires sans ces frais-là.

Q. Comment peuvent-elles assurer sans agents ? R. Elles ne peuvent avoir aucun agent.

Par M. Boyle :

Q. La personne qui fait assurer, part d'ici et va placer son assurance dans une des cités américaines ? R. Oui.

Par le Président :

Q. La compagnie étrangère ne vient pas ici du tout alors ? R. Non, parce qu'aucun agent ne peut placer un risque dans une de ces compagnies sans s'exposer à une pénalité. L'assuré doit agir lui-même. Il va aux Etats-Unis et revient avec sa police dans sa poche, tandis que je ne puis traverser les lignes et acheter un habit sans payer les droits.

Par M. Guillet :

Q. Après tout, le bureau de Hamilton dit que c'était par le fait des compagnies sans tarifs que les membres de l'association perdaient des affaires ? R. Il ne pouvait dire la chose autrement.

Q. Il est rumeur qu'il n'a pas dit cela ? R. Toutes les compagnies du Canada sont dans l'association, à l'exception de la "Queen City" de Toronto.

Par le Président :

Q. La manière d'opérer de ces compagnies d'assurance américaines, si je suis bien informé, est d'envoyer une personne ici, et si vous voulez une assurance, vous écrivez à Buffalo? R. Si vous écrivez à Buffalo, vous apprendrez tout ce qui concerne ces compagnies.

Q. Ne donne-t-on pas d'explications ici? R. Non.

Q. Ceci s'est produit probablement après que votre tarif a été mis en opération? Votre tarif trop élevé a peut-être forcé les gens à sortir du pays pour se faire assurer? R. Cette assurance en sous-main se pratiquait avant cela.

Q. S'en plaignait-on; se faisait-il beaucoup d'affaires de ce genre avant? R. Nous n'étions pas alors en position de connaître cela comme nous le sommes à présent.

Q. On peut présumer cependant que ces gens obtiennent des taux plus favorables, autrement ils ne seraient pas attirés là? R. Ces compagnies sont en état de baisser les taux, puisqu'elles n'ont ni dépenses de bureau, ni taxes ni licence à payer pour assurer en Canada.

Par le Président :

Q. Les dépenses doivent être aussi considérables aux Etats-Unis qu'ici? R. Mais elles n'en ont pas ici; elles n'ont pas de frais de bureau ici.

Par M. Guillet :

Q. Oui; mais les personnes qui veulent être assurées ont quelques dépenses à encourir, et elles courent plus de risques qu'en se faisant assurer régalièrement? R. Oui, les agents ont bien soin de ne pas se mêler de ce genre d'affaires. La pénalité est de \$1,000, je pense.

Q. Oui; mais ces compagnies agissant ainsi à l'aveugle, ne sont pas en position de bien connaître les propriétés qu'elles assurent, et doivent courir d'énormes risques? R. Oui.

Par le Président :

Q. Leur agent vient ici et fait une inspection, il doit être payé pour ses dépenses? R. Oui, je le suppose.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Pouvez-vous donner d'autres explications sur le mode d'opération de ces compagnies? R. Je ne le crois pas.

Par le Président :

Q. Que savez-vous des opérations de ces compagnies étrangères? R. Je n'en sais rien que par ouï dire; mais d'après ce que je sais, une personne vient, pour plusieurs compagnies probablement, il fait une inspection et retourne aux Etats-Unis pour faire son rapport. Cet agent peut être à l'emploi de plusieurs compagnies. Il voue dit à quelle classe d'assurance appartiennent vos propriétés, et à quel taux il peut les assurer, mais l'assuré doit écrire et prendre l'assurance lui-même, ce qu'il peut faire légalement, mais il ne peut employer aucun agent à Hamilton par exemple, pour faire la chose pour lui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Il y a autre chose encore à ce sujet: Vous dites que toutes les compagnies par actions sont dans l'association, et que la compétition ne pouvait pas se produire dans les cités parce que ces compagnies seules font les affaires? R. Oui.

Q. Maintenant, n'est-ce pas un fait que les autres compagnies font des affaires considérables dans les cités, outre les risques commerciaux qu'elles prennent sur les maisons d'habitation? R. Les résidences privées sont sujettes à un tarif à Hamilton et à Toronto, mais nulle part ailleurs dans la province. Elles ne sont pas tarifées à London, je pense.

Q. De fait, il y a compétition pour toute cette classe de propriétés entre nos compagnies et les compagnies mutuelles? R. Oui; le même homme peut être en même agent pour nous et pour une compagnie mutuelle. J'en connais un à Hamilton qui est agent pour deux compagnies.

Q. Les mutuelles emploient aussi vos agents? R. Oui; je le crois.

Q. Les mutuelles doivent vous faire compétition jusque là, autrement les agents de Hamilton se plaindraient à ce sujet? R. Il n'y a que deux ou trois mutuelles qui

prennent des risques commerciaux. La Mutuelle de Gore et la Mutuelle de Waterloo sont, je pense, les deux seules compagnies mutuelles qui prennent des primes argent comptant, qui prennent des risques commerciaux. La Cie de London n'en prend plus maintenant, mais, elle le faisait.

Par M. Grullet :

Q. Elle prend autant de risques non hasardeux dans les cités, qu'elle le faisait ? R. Oui ; des maisons privées, des églises et des écoles publiques.

Q. Ainsi vous n'avez jamais fixé un tarif pour les maisons d'habitation et les églises ? R. Excepté comme vous l'avez vu là.

Q. Pendant cette période ? R. Oui ; si vous avez le loisir d'examiner ceci, vous trouverez toute la question dans ce livre.

Q. Vous pensez que l'abolition du tarif n'est pas due au fait que la Mutuelle de London était en opération ? R. Pas du tout. Elle est due à l'opposition faite par certaines compagnies de l'association. Il n'y avait pas eu d'unanimité en premier lieu.

Q. Mais si la Mutuelle de London ou d'autres compagnies faisant le même genre d'affaires n'avaient pas existé, cette opposition ne se serait pas produite ? R. Oui, la même opposition aurait été faite.

Par M. Boyle :

Q. Je voulais vous demander quel était votre but en formant l'association ? R. Je puis vous dire l'objet que nous avions en vue. Nous avons trouvé que les affaires d'assurance ne payaient pas. Nous avons vu, avant l'établissement du tarif en 1883, des compagnies canadiennes cesser d'exister, les Cies "Canadienne Maritime et contre le Feu," "Souverain," "Provinciale," "Stadacona," de la "Puissance," "Nationale," "Standard," "Agricole Canadienne" et "Agricole d'Ottawa," avec un capital nominal de \$21,500,000 et un capital souscrit de \$7,402,616.

Q. C'était toutes des compagnies par actions ? R. Oui ; et dans presque chaque cas, elles avaient entièrement perdu leur capital. C'était avant l'établissement du tarif. J'ai ici tout ce qui concerne une de ces compagnies, spécialement, la Souveraine ; lorsque ses affaires ont été réglées, après avoir payé ses pertes, elle avait perdu \$129,880 de son capital.

Q. L'objet de l'association, dites-vous, était de faire de l'argent avec les assurances et de rendre ces affaires profitables ? R. Oui, de rendre ce genre d'affaires lucratif, car il ne l'était pas.

Le Président.—Bornez-vous à répondre à la question de M. Boyle.

Par M. Boyle :

Q. Je ne m'objecte pas à ce que vous donniez des explications après ; pourquoi ne pouvait-on pas rendre ces affaires profitables comme d'autres, indépendamment d'une coalition ? R. Simplement parce qu'il y avait une telle compétition et un tel empressement à faire des affaires à tout prix, que les risques étaient pris à des taux trop bas, et que beaucoup de compagnies firent faillite ; les autres virent que si cette compétition durait, elles finiraient par succomber aussi. Deux compagnies cessèrent de faire des affaires dans ce pays, en conséquence ; la Commerciale de Stadacona, et l'Impériale Écossaise, avec la prévoyance habituelle aux Écossais fermèrent leurs bureaux en Canada.

Q. Les compagnies qui se sont retirées des affaires ont failli plus tard ? R. Vous verrez que ce que je dis des compagnies d'assurance avant 1883 est vrai, si vous prenez le trouble d'examiner ceci.

Q. Immédiatement après votre organisation quelles mesures avez-vous prises pour rendre les affaires profitables ? R. Nous avons établi des taux uniformes pour toutes les compagnies, les empêchant principalement de prendre leurs risques à des prix trop peu élevés, en donnant un même tarif à toutes les compagnies.

Q. Mais ce tarif était plus élevé que lorsque la compétition était générale ? R. Très peu, toutefois. Je ne pense pas, qu'en beaucoup de cas, il soit plus élevé. Nous avons pris le tarif de 1878, surtout, dès le commencement.

Par le Président :

Q. Comment les compagnies dont vous avez parlé ont-elles fait faillite ? R. Parce qu'elles n'avaient pas de tarif.

Q. Plusieurs compagnies ne sont pas entrées dans l'association ? R. Non ; je pense qu'elles y sont toutes entrées d'abord.

Q. Maintenant, comment l'association pourvoit-elle à ses dépenses ? R. Par une cotisation imposée sur les compagnies en proportion des primes que chacune d'elles reçoit.

Q. Quel pourcentage paient-elles ? R. Bien, je cotise l'association à Toronto pour toutes les dépenses encourues à Toronto. Je pense que vous trouverez cela dans une de ces minutes. Cela forme peut-être le cinquième de un pour 100 pour chacune des compagnies. Maintenant, nous avons des experts en matières d'assurance, trois inspecteurs visitant les propriétés assurées. Ils expliquent aux assurés ce qu'il faut faire pour diminuer leurs taux.

Q. Je vous demandais quel taux par cent était exigé pour assurance l'an dernier ? R. Je ne puis vous dire cela.

Q. Environ $1\frac{1}{2}$ pour cent, n'est-ce pas ? R. Il y a tant de différentes espèces de risques.

Q. Le montant payé à votre association par les différentes compagnies ? R. Oh, ce n'était pas $1\frac{1}{2}$ pour cent. Voulez-vous dire pour ses dépenses ?

Q. Oui ? R. Non, pas un pour cent, ni même un demi pour cent.

Q. Combien les 32 compagnies paient-elles en tout ? R. Si vous me permettez de voir ce livre, je vais vous dire ce qui est payé en une année. Probablement entre \$3,000 et \$4,000, c'est pour payer mon salaire qui est de \$2,000, et pour autres dépenses ; pour l'impression des minutes, cela doit se payer aussi. Les dépenses seront plus fortes à présent que ces trois inspecteurs ont été nommés. Ils n'ont pas encore été un an dans l'association.

Par M. Boyle :

Q. En examinant ce rapport pour 1886, je remarque que quelques-unes des compagnies ont payé des sommes considérables ? R. Est-ce pour l'association seulement ?

Q. Voyez à la page 29, la Cie de la cité de London ? R. Oui.

Q. On voit ici, l'Association des Assureurs, \$600.19 reçus d'une compagnie ? R. La Cie de la cité de London n'a jamais payé cela. Je ne sais pas ce que cela signifie ; elle n'a payé que \$87 environ. Elle n'a jamais payé une pareille somme.

Q. Allez à la page 35, l'Union Commerciale ? R. Cela doit être ce qui est payé à notre association.

Q. \$937.92 ? R. \$937.92. Bien, il y a des associations au Nouveau-Brunswick et à la Nouvelle-Ecosse. Il y a une association dans Ontario et Québec, et probablement c'est pour le tout.

Q. Prenez l'Association d'Assurance contre le feu, page 39 ? R. Bien, c'est \$681.10, vous verrez que c'est pour toute la Puissance.

Q. Allez à la page 43. C'est pour 1885, \$614.14, je pense, sont entrées là ? R. Ce sont les dépenses, \$641.14.

Q. Regardez à la page 59 ? R. Je parlais de la division de Toronto, \$768.19 ; surintendance des assurances, \$238.02.

Q. Je parle là des rapports assermentés qui donnent ces montants comme ayant été reçus pour le maintien de l'Association des Assureurs ? R. Pour toute la Puissance, je suppose.

Q. Vous êtes le Secrétaire pour la Puissance ? R. Non, seulement pour les deux provinces.

*M. Boyle :—*Admettant que le même taux soit payé par toutes les compagnies, quelques-unes ne le donnent pas en détail.

Par M. Guillet :

Q. Voulez-vous dire que cette association ne comprend que deux provinces ? R. L'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu ne comprend que deux provinces, à Montréal et à Toronto.

Par M. Boyle :

Q. C'est le montant que les compagnies ont payé à l'Association des Assureurs contre le Feu ; ce rapport a été assermenté, et d'après cela, le revenu de l'association est de \$20,000 par année ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez dépensé près de \$46,000 ? R. Je ne pense pas que ce soit possible.

Par le Président :

Q. Comment rendez-vous compte de ces \$20,000 ? R. Je ne sais pas à combien s'est élevée la moyenne pour l'année dans l'Ontario.

Q. Nous voulons savoir où sont allées ces \$20,000 ? R. Je ne puis vous dire cela.

Par M. Fisher :

Q. Vous avez dit, n'est-ce pas, que vous étiez le secrétaire des deux divisions réunies de l'association, pour Ontario et Québec ? R. Oui.

Q. N'y a-t-il pas eu des dépenses dans chaque province, outre celles que vous aviez ? R. Oui.

Q. L'association de Montréal avait ses dépenses particulières ? R. Oui.

Q. Et Toronto avait les siennes propres ? R. Oui.

Q. De sorte que les dépenses que vous contrôlez ne sont que celles des assemblées réunies de ces deux provinces ? R. Toute la province d'Ontario, en ce qui concerne l'établissement des taux et tout le reste.

Par le Président :

Q. Vous dites qu'une compagnie n'a payé que \$37, et le rapport assermenté dit \$660 ? R. Ces \$89 étaient peut-être pour 1887. Ce sera plus à présent, parce que cette année dernière—

Le Président.—Nous parlons de 1886—

M Boyle.—M. McLean ne sait rien à l'égard de cette différence. Nous acceptons votre témoignage à ce sujet.

Par M. Boyle :

Q. L'Association des Assureurs peut avoir en mains d'autres affaires que vous ne connaissez pas ? R. Je connais tout ce qui se fait dans l'Ontario.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelles sont les dépenses que vous contrôlez dans la province d'Ontario ? R. Je ne pense pas qu'avant la nomination des inspecteurs, les dépenses se soient élevées à plus de \$3,000 à \$4,000. Il y a un état ici pour une année. Je l'ai justement vu par hasard la nuit dernière. J'étais absent de chez moi quand on m'a fait demander d'emporter les papiers avec moi. Je n'ai eu qu'une journée pour me préparer à cet examen. L'état est peut-être dans cet autre livre ; je pense qu'il y est. La première année, les dépenses ont été de \$2,215, en 1884.

Q. Pouvez-vous les donner pour 1886 ? R. Elles étaient plus fortes.

Q. C'est après la nomination des inspecteurs ? R. Oui.

Q. Combien en avez-vous ? R. Trois ; l'inspecteur à Montréal reçoit \$2,000 et ses frais de voyages.

Par M. Guillet :

Q. Quand les at-on nommés ? R. L'an dernier, en 1886.

Par M. Boyle :

Q. Quelles peuvent être leurs dépenses ? R. A peu près la moitié de leur salaire probablement. Je ne peux pas l'assurer.

Par M. Guillet :

Q. Trois inspecteurs, à \$2,000 ? R. Un à \$2,000, un autre à \$1,800 et le troisième à \$1,000.

Q. Et à combien peuvent s'élever les dépenses de voyages ? R. A la moitié de cela à peu près ; je ne pense pas que ce soit plus ; je ne puis le dire exactement.

Q. Quelles sont à peu près les dépenses d'une des assemblées générales que vous avez de temps à autre ; à combien peuvent-elles s'élever ? R. Je ne sais si cela est porté en compte contre l'association. Par exemple, quand des membres vont de Montréal à Toronto, ou de Toronto à Montréal, je ne puis vous dire si les dépenses sont à la charge des compagnies ou non ; je présume que oui.

Q. Vos propres dépenses doivent être considérables ? R. Oui, elles le sont.

Q. Votre salaire est de \$2,000 par année ? R. Oui.

Q. En 1886, votre trésorier a reçu un bonus de \$500 ? R. C'était le trésorier de Québec. Il avait rempli cette charge pendant plusieurs années, sans recevoir de salaire.

Q. Cela a été payé à même le revenu de l'association ? R. Oui.

Q. Ét vos propres dépenses de voyages ? R. Je ne voyage pas du tout, depuis que nous avons des inspecteurs. Avant cela, je voyageais beaucoup. Mes dépenses de voyages ne se montent pas probablement à au-delà de \$200 par année.

Q. Je vois que vous avez eu les portraits de membres de l'association et que ce cadre vous a coûté \$500 ? R. Oui, il nous a coûté \$400.

M. Guillet.—Cet argent provient des assurés.

Le Président.— Il nous a dit que les dépenses de l'association étaient de \$3,000 à \$1,000, par le passé.

Le témoin.—Cette somme s'appliquait à l'association de Toronto.

Le Président.—Oui ; bien entendu les dépenses se sont fortement accrues cette année. Le dernier rapport, fait sous serment, donne \$600, \$800 et \$900 pour chaque compagnie. La moyenne est de \$700 pour trois compagnies. Cela donnerait \$22,000 par année. C'est une somme considérable. Maintenant nous essayons à découvrir ce que l'on fait de cet argent et où il va.

Par M. Guillet.—Le groupe des membres, un tableau de trois pieds et demi par deux pieds a coûté \$300, et les membres séparément en ont eu des copies à \$2,50 chacune ; il a aussi été recommandé au comité de faire faire un cadre convenable. Je suppose que le tout a dû coûter \$500 ? R. Entre \$300 et \$400.

Q. Pouvez-vous nous en montrer une copie ? R. Je n'en ai pas. J'en ai une que j'ai payé \$2.50 de mon propre argent.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous avez collecté cet argent pendant cette année-là ? R. Jusqu'au dernier centin.

Q. Ce sont là toutes les dépenses, sous votre contrôle, que vous connaissez ? R. Je ne connais rien que les dépenses légitimes.

Q. Ce sont des agents collectés et déboursés par vous ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous un détective ? R. Non, monsieur.

Q. Recevez-vous quelque assistance légale ; avez-vous un avocat ? R. Non, nous n'en avons pas.

Q. Avez-vous jamais besoin des services d'un avocat ? R. Oui ; nous avons eu un cas. A London nous avons été obligés d'employer un avocat. Nous nous sommes opposés au système de taxation qui était suivi dans cette ville, et nous avons eu les services d'un avocat dans ce cas. On prélevait la taxe sur le revenu brut au lieu de taxer le revenu net.

Q. Avez-vous aucun système pour la contestation de ce que vous croyez être des réclamations injustes ? R. Pas comme association.

Q. Est-il entendu entre les compagnies que certaines réclamations doivent être contestées si la majorité y consent ? R. Non.

Q. Il n'y a pas d'arrangement de cette nature ? R. Pas du tout. Le seul arrangement qui existe est une entente concernant les pertes sur les propriétés du gouvernement. Ceci a été mis entre les mains d'un comité. Au lieu de laisser agir les compagnies chacune en particulier, un comité a été nommé, mais il n'a rien à voir aux pertes ordinaires qui ne sont pas du ressort de l'association. Une compagnie a demandé à l'association de l'aider à contester un cas, mais elle a été refusée, cela est laissé à chaque compagnie.

Q. Vous ne pouvez donner aucune autre explication quant à ce qui est fait des fonds payés d'après le rapport assermenté ? R. Je n'ai aucun doute qu'ils n'aient été dépensés légitimement.

Q. Dans quel but ? R. Je ne connais que ce qui a été dépensé pour ma propre province d'Ontario. J'aurais pu vous apporter les comptes de chaque année.

Par le Président :

Q. Pourriez-vous nous les envoyer ? R. Oui.

Par M. Boyle :

Q. Je voudrais qu'il nous envoyât un état du montant payé à l'Association des Assureurs par toutes les compagnies ? R. Je ne puis vous donner que ce qui m'est payé à moi-même. J'ai ces comptes. Je n'ai qu'à les examiner et à vous donner les chiffres.

Par le Président :

Q. Vous connaissez les affaires des compagnies qui opèrent dans l'Ontario. Vous savez ce qu'elles paient ? R. Je reçois tout cet argent des compagnies faisant des affaires dans l'Ontario.

Q. Comment expliquez-vous la différence qui existe entre le montant que vous donnez et l'état assermenté. Il nous importe beaucoup de savoir cela ? R. Choisissez aucune de ces compagnies, je vous donnerai le montant de ce qu'elle a payé depuis l'origine de l'association.

Par M. Boyle :

Q. Je n'ai pas demandé cela, mais si vous pouvez faire ce que vous dites, vous pouvez me donner ce que je veux ; le montant payé par chaque compagnie appartenant à l'association ? R. Je vous donnerai le montant de ce que toutes ces compagnies ont payé pour les fins de l'association.

Q. Pour toute la Puissance ? R. Je ne puis faire cela. Je ne puis que vous promettre de vous donner ce que j'ai dans mes propres livres pour la province d'Ontario. Il me faudrait ouvrir une correspondance pour obtenir ces comptes pour toute la Puissance.

Q. Il doit y avoir des recettes et des dépenses outre les vôtres ? R. Certainement.

Q. Dans l'Ontario ? R. Non ; chaque centin déboursé dans l'Ontario me passe par les mains.

Par le Président :

Q. Comment expliquez-vous cet item de \$600 dans le cas d'une compagnie ? R. C'était probablement à cause du Nouveau-Brunswick ou du Manitoba. Elle aura eu à payer pour les bureaux à Winnipeg, à la Nouvelle-Ecosse et au Nouveau-Brunswick. Il y a des organisations là aussi.

Q. Oh, les compagnies ont des organisations là ? R. Oui ; c'est ce que j'ai dit.

Par M. Fisher :

Q. Avez-vous des fonds pour l'usage de l'association conjointe ? R. Lorsqu'une assemblée a lieu à Toronto, je paie les dépenses de cette assemblée et l'impression des minutes, qui constitue le plus fort item ; mais je ne paie aucune dépense des membres qui viennent à Toronto pour y assister. Il est possible que cela soit mis au compte de leurs propres compagnies chez eux.

Q. L'association conjointe n'est-elle pas distincte de chacune des associations locales ? Etes-vous le secrétaire de l'association d'Ontario, et par dessus cela, le secrétaire de l'association conjointe ? R. Il y a deux secrétaires.

Q. Vous êtes le secrétaire pour Ontario ? R. Oui.

Q. Et pour Québec ? R. M. Hager est le secrétaire pour Québec ; il est le secrétaire-adjoint pour l'association conjointe.

Q. Vous êtes aussi le secrétaire de l'association conjointe ? R. Oui.

Q. Avez-vous quelques livres où vous entrez les comptes de l'association conjointe, séparés de ceux de l'association d'Ontario ? R. Non, aucun.

Q. Ainsi les états que vous allez nous envoyer seront ceux de l'association d'Ontario ? R. L'association a deux divisions appelées la division de Montréal et la division d'Ontario.

Q. Avez-vous quelque fonds commun sur lequel l'association conjointe puisse tirer ? R. Non.

Q. Alors lorsque vous vous assemblez à Toronto, l'association d'Ontario paie les dépenses ? R. Oui.

Q. Et si l'assemblée a lieu à Montréal, l'association de Montréal les paie ? R. Oui.

Q. Y a-t-il quelques autres dépenses que l'association paie à même un fonds commun ? R. Non ; chaque division paie ses dépenses.

Par le Président :

Q. Quand les membres viennent à Toronto, vous payez les dépenses? R. Je ne leur paie rien comme individus.

Q. Vous payez les dépenses quand ils s'assemblent comme association—les impressions? R. Oui; rien autre chose; je ne paie pas les dépenses d'hôtel.

Q. Leur offrez-vous quelques politesses? R. Ils ont quelquefois un petit dîner.

Q. Quelques vins? R. Non; je ne bois pas.

Q. Mais vous en payez le compte? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Les dépenses personnelles sont imputées sur les diverses compagnies? R. Je le suppose. Je n'en sais rien.

Par M. Fisher :

Q. Lorsque vous recevez les membres à dîner dans l'Ontario, les dépenses sont à la charge de la division d'Ontario? R. Oui, et payées. C'est un chèque que je signe à contre-cœur.

Q. Ce que vous allez nous donner est un état des dépenses des compagnies dans l'association d'Ontario? R. Oui, et je vous promets, si vous le demandez, de faire en sorte que le secrétaire de Montréal vous envoie aussi celui de sa division.

Q. Si je vous ai bien compris, vous avez dit qu'il y a dans les autres provinces d'autres associations avec lesquelles vous n'avez rien à faire? R. Oui, sans doute.

Q. Alors mon impression est que les états donnés dans les livres bleus comprennent tout ce que les compagnies ont payé dans la Puissance entière? (Pas de réponse.)

Par le Président :

Q. Si elles transigeaient leurs affaires dans les provinces d'Ontario et de Québec, tous les fonds viendraient dans les mains de M. McLan? R. Le secrétaire à Montréal paie toutes les dépenses de la division de Montréal.

Q. L'association dont toutes les affaires se font dans l'Ontario vous paie tous les fonds pour les dépenses de l'association? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. Mais il y a des compagnies dans l'Ontario qui ont des agents dans Québec, et qui y font des affaires. Une semblable compagnie doit payer, pour sa proportion d'affaires dans Québec, au secrétaire à Montréal et non pas à vous? R. Exactement.

Par le Président :

Q. Votre association tient-elle compte du risque moral? Elle n'accorde aucune discrétion à ce sujet. L'agent est la seule personne qui connaisse le caractère de l'homme qu'il va assurer. Il n'a qu'une règle inflexible qu'il applique à tous sans exception? R. L'agent est censé donner le risque moral dans la demande qu'il fait à la compagnie, et cela guide celle-ci dans sa conduite.

Q. Mais cela ne fait pas changer le taux d'assurance? R. Non, cela serait difficile à régler.

Par M. Boyle :

Q. Vos minutes indiquent qu'il y a des plaintes contre les compagnies pour violation du tarif. Que faites-vous à ce sujet? R. Rien. Nous mettons simplement leurs noms là (indiquant les minutes). Il n'y a pas d'expulsion ou d'amende.

Q. Elles sont forcées, cependant, dans certains cas, d'annuler l'assurance? R. Oui.

Par M. Casgrain :

Q. Ce n'est qu'un simple engagement d'honneur? R. C'est tout.

Par M. Boyle :

Q. Dans ces cas d'annulation, il arrive qu'un homme se croyant assuré pour un an reçoit avis, deux mois après s'être assuré, qu'il ne l'est pas du tout. C'est un des effets de cet arrangement? R. Oui; je suppose. Un agent, pour avoir une assurance donnera quelquefois un taux trop bas, en disant "je suis sûr que la compagnie acceptera". Il envoie les papiers au bureau de la compagnie où l'assurance est refusée, bien entendu.

Q. Dans le cas dont je parle, la police avait été actuellement délivrée par la compagnie ? R. Les compagnies ont le droit d'annuler une polices dans les dix jours.

Par M. Guillet :

Q. Si elle est contraire aux règles, vous pouvez l'annuler ? R. Je demande à la compagnie de l'annuler. Je n'ai pas le pouvoir de le faire. Je n'ai rien à faire avec les assurés.

Q. Le secrétaire de l'association a le pouvoir de punir la compagnie ? R. Non ; nous entrons seulement leurs noms dans les minutes, en indiquant qu'elles ont violé le tarif. C'est toute la punition.

Q. Vous ne les expulsez pas de l'association ? R. Non ; nous espérons qu'étant exposés ainsi, elles se conduiront mieux à la prochaine occasion.

Par M. Boyle :

Q. Ce qu'il y a de pratiquement injuste en cela, c'est que l'assuré en souffre. Il y a un contrat en honneur, s'il n'est pas légal, en vertu duquel la compagnie l'a assuré, et sans aucune offense de sa part, le contrat est annulé ? R. Il y a dix jours.

Q. Est-il à votre connaissance que quelque compagnie ait refusé d'annuler de semblables assurances ? R. Quelques-unes ne l'ont pas fait. Leurs noms sont entrés alors.

Par le Président :

Q. Il en a été annulé souvent ? R. Oui ; ou l'agent collecte la différence. Cela ne cause aucun tracas. Si les personnes s'assurent ailleurs, elles ont à payer les taux du tarif, et si elles nous payaient d'abord, elles s'épargneraient du trouble.

Q. Voici une résolution à ce sujet : " Si une compagnie accepte ou renouvelle un risque au-dessous des taux de tarif, ou si une compagnie renouvelle un risque plus d'une fois au-dessous du tarif, ou si une compagnie accepte ou renouvelle un risque dont le taux a été spécialement fixé au-dessous de ce taux spécial, la compagnie pour cette offense n'aura pas le privilège de collecter la différence de prime, mais devra annuler le risque." Que signifie cela ? R. Dans ce cas elle se rend coupable délibérément. Elle savait quel était le taux.

Q. Qu'entend-on en disant qu'elle n'a pas le privilège de collecter la différence de prime ? R. Elle doit annuler la police d'assurance.

Q. Supposons qu'elle ne le fasse pas ? R. Nous n'avons pas le pouvoir de la forcer à le faire.

Par le Président :

Q. Il faudrait un acte du parlement pour vous donner ce pouvoir ? R. Nous n'en avons pas besoin. Nous sommes la seule ligue qui fasse rapport de ses procédés au gouvernement.

Q. Où envoyez-vous ces circulaires privées et confidentielles. Les envoyez-vous au gouvernement ? R. Non.

Le Président.—Alors vous ne faites pas rapport de vos procédés en entier.

Par M. Boyle :

Q. Quand la Cie "Queen City" s'est-elle retirée de l'association ? R. Il y a un an environ.

Q. Pourquoi l'a-t-elle fait ? R. Parce que l'autre compagnie à laquelle elle est liée—les deux autres compagnies, celles des Minotiers et Fabricants et la Bourse des Marchands, sont des compagnies mutuelles et s'étaient retirées. Elles étaient entrées dans l'association, et quand elles en sont sorties elles en ont fait sortir la Cie "Queen City" également.

Q. Avaient-elles été censurées par l'association ? R. Non.

Q. Paraissent-elles vivre pieusement dans l'association ? R. Oui.

Par M. Casgrain :

Q. Pouvez-vous nous dire le nombre de compagnies qui font des affaires en Canada, et qui ne sont pas membres de votre association ? R. Il n'y a pas de compagnies par actions en dehors de l'association.

Q. Et la compagnie de Watertown ? R. Elle assure les propriétés agricoles. Je suis sous l'impression qu'elle ne prend pas de risques commerciaux.

Q. Prétendez vous dire que toutes les compagnies par actions se sont coalisées ensemble ? R. Oui, toutes ; mais chacune d'elles peut s'en retirer quand elle le désirera, en donnant trois mois d'avis.

Par M. Boyle :

Q. Qu'entendez-vous par type (*standard*) dans votre constitution ? R. Nous avons un type ou étalon pour chaque ville. Par exemple, dans la classe "A" une place doit avoir un aqueduc. Vous trouverez cela dans le livre aussi. Le type complet comprend ce qu'une ville, classée "A" doit posséder. De même pour B, C, etc. Je dois vous dire que l'amélioration des engins à incendie dans beaucoup d'endroits de l'Ontario est due en grande partie à cette association.

Par M. Boyle :

Q. Cela porte-t-il les gens à améliorer les appareils ? R. Oui, parce qu'ils obtiennent des taux d'assurance plus favorables.

Q. Il y a une autre chose au sujet de Québec. Je vois que le gouvernement de Québec, en taxant vos compagnies, a créé quelque mécontentement ? R. Oui, un mécontentement assez considérable.

Q. Et les compagnies font des efforts pour se rembourser de cette taxe ? R. Oui, cela est juste.

Q. De quelle manière s'y prennent-elles ? R. En augmentant les taux de 2½ pour cent, je pense.

Q. Vous dites que l'on impose un taux additionnel sur les assurés ? R. Les compagnies paient plus qu'une taxe générale dans Québec. Comme règle, elles sont taxées non pas d'après le montant d'affaires qu'elles font, mais sur le montant de leur capital. Dans l'Ontario, les compagnies sont taxes d'après le montant d'affaires qu'elles font.

Q. Ceci s'applique-t-il à toute la province de Québec ou seulement aux cités ? R. Je crois que cela s'applique à toute la province de Québec, excepté à la cité de Montréal.

Q. La loi s'applique à la cité de Québec ? R. Je le pense.

Q. Cette taxe a-t-elle eu du succès ? R. Je n'en sais rien.

Par M. Guillet :

Q. Je crois qu'il y a de nombreuses plaintes pour violation de tarif, et qu'à une assemblée de l'association tenue le 16 mars, une longue discussion s'est élevée sur les principales causes du grief de la Cie. des "Citoyens." Il fut admis que la compagnie avait de justes raisons de se plaindre, et il fut convenu que la Cie des "Citoyens" s'étant plaint qu'elle perdait des affaires par suite d'infractions au tarif commises par les agents des autres compagnies, il est recommandé que l'association, à l'assemblée annuelle qui va se tenir prochainement, prenne sérieusement en considération la nécessité d'amender les règles dans le sens suggéré par la Cie des "Citoyens." Quelles étaient ces suggestions ? R. Cette plainte n'a pas réussi, la Cie voulait qu'une amende fût imposée.

Q. L'assemblée annuelle avait-elle eu lieu ? R. Oui ; je vois que l'affaire était dans ce livre, et je m'aperçois qu'il n'y a rien d'entré concernant cette dernière assemblée, mais je puis vous dire que la recommandation n'a pas été adoptée.

Par le Président :

Q. La Cie proposait un système d'amendes ? R. Oui ; mais il n'a pas été adopté.

Par M. Guillet :

Q. Y a-t-il eu un vote de prii ? R. Non, la proposition a été rejetée de suite.

Par M. Boyle :

Q. Savez-vous où les compagnies souffrent de plus fortes pertes ? R. Je n'en sais rien. Je ne puis le dire.

Q. Vous ne pouvez nous dire si elles sont plus considérables dans les cités ou dans les campagnes ? R. Je n'en sais rien.

Par M. Guillet :

Q. Je vois que le président dans son discours annuel, le 23 mars, 1886, en faisant allusion à la compétition des autres compagnies au sujet des risques non hasardeux, dit : " Avec cette exception, un tarif pour les risques de trois ans a été adopté, mais

après un essai de quelques mois, il a malheureusement été rescindé, en ce qui concerne la province d'Ontario, en partie à cause de la difficulté dont il a été fait mention, et parce que deux compagnies d'Ontario, membres de l'association, maintenaient qu'elles n'y étaient entrées qu'à condition que ces risques, (les maisons d'habitation) ne seraient pas soumis à un tarif, et qu'elles avaient trouvé que la compétition de la part des compagnies mutuelles, leur imposait la nécessité d'être libres au sujet des risques en question". Cela se rapporte à l'effet que produisaient les compagnies mutuelles, et c'est une des raisons pour lesquelles ces deux compagnies s'opposaient à ce que des taux fussent établis pour les risques non hasardeux ? R. Nous étions pris—

Q. Le président parlait de ces compagnies, la Mutuelle d'Ontario, la Cie d'Assurance Mercantile et contre le feu et la Mutuelle de Waterloo. C'était parcequ'il y avait compétition avec ces compagnies qu'elles ne voulaient pas de tarif pour ces risques, et qu'elles avaient trouvé que la compétition des compagnies mutuelles leur imposait la nécessité d'être libres au sujet des risques en question. De sorte que c'est la compétition locale des compagnies mutuelles qui rendait cela nécessaire ? R. Le gérant de la Mutuelle de London nous a dit aujourd'hui qu'il ne pensait pas que cela lui avait causé aucun dommage.

Q. Je suppose, qu'étant libres, elles étendaient leurs opérations ? R. Ces compagnies de l'Association des mutuelles nous ont offert à notre dernière assemblée annuelle de nous allier à elles. Il y a une association des compagnies mutuelles de même qu'une association des compagnies par actions.

M. McDonald.—Elles ne se ressemblent pas du tout.

Par le Président :

Q. Mais elles n'ont pas fixé le tarif ?

M. McDonald.—Mais l'association des assureurs voulait nous faire établir un tarif pour cette classe de propriétés, à cause des batteuses à vapeur, et pour l'assurance du bétail contre la foudre; elle voulait aussi dans les polices d'assurance une clause pourvoyant au paiement de 75 pour cent seulement de la perte totale, et une clause d'assurance-conjointe dans toutes les polices.

Par M. Guillet :

Q. Et vous dites que cette demande vous a été faite à votre dernière assemblée annuelle ? R. Oui; cette demande nous a été faite à la dernière assemblée de l'association. Nous leur avons dit de s'accorder d'abord entre elles.

Q. Et elles ne se sont pas encore mises d'accord ? R. Elles n'ont pas eu d'assemblée depuis

Par M. Casgrain :

Q. Avez-vous fait une étude spéciale des tarifs au point de vue du trop ou trop peu d'élévation des taux, pouvez-vous dire économiquement parlant, ou d'après vos études et vos connaissances spéciales, si ces tarifs combinés sont bas ou élevés ou moyens, et s'ils sont avantageux ou nuisibles au public ? R. Je crois que notre tarif est avantageux au public. Je pense que c'est un tarif minimum, et aussi bas qu'il peut l'être pour permettre le moindre profit; votre inspecteur des assurances, en 1883, a donné les pertes des Cies. d'assurances et regrettait qu'elles fussent aussi fortes.

Q. Mais je voudrais cette appréciation d'après votre propre connaissance de la question, et non pas d'après l'opinion de l'inspecteur ? R. D'après mes propres connaissances, je juge que ces taux sont aussi bas que possible, parce que les compagnies n'ont pas fait 4 pour cent sur leur capital pendant les dix-huit dernières années, comme vous pouvez le voir par ce livre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Comment sont vos taux comparés à ce qu'ils étaient autrefois ? R. A peine plus élevés. Dans quelques cas, ils sont plus élevés; dans les autres ils sont restés les mêmes.

Q. Quel peut être le pourcentage de cette augmentation ? R. Il est impossible de le dire, il y a tant de différents taux. Par exemple, les magasins de première classe ne paient que 65 centins, et les marchandises qu'ils contiennent 75 centins par cent

piastres; ces taux sont pour une ville de la classe "A." Dans une ville classée "B," l'assurance coûterait plus, et elle serait plus élevée encore dans une ville classée "C."

Q. Mais il y a une légère augmentation dans les taux des propriétés de ferme ?

R. Il n'y a pas eu d'amélioration sensible dans les moyens de protection contre l'incendie.

Q. Comment sont les taux dans les cités ? R. Je ne pense pas qu'ils soient plus élevés. Ils peuvent l'être dans quelques cas, mais je sais que les taux fixés par cédules sont plus bas.

Par M. Boyle :

Q. Les compagnies d'assurances ne paient qu'un dividende de 4 pour cent ?

R. D'après cet état, elles ne paient que cela.

Par M. Casgrain :

Q. Je pense que nous nous accordons tous à croire que c'est une entreprise profitable ? R. Je vois ici que l'inspecteur des assurances dit dans un de ses rapports : "L'espoir exprimé, dans le dernier rapport, que les résultats défavorables indiqués par les tableaux des trois dernières années seraient suivis d'un changement favorable, a été déçu. L'expérience des compagnies canadiennes d'assurances contre le feu, depuis l'année désastreuse de 1877, a été très malheureuse, pas moins de huit d'entre elles ayant cessé de faire des affaires. Sur ce nombre, une seule (la Provinciale) a été déclarée en faillite, et une autre (la Canadienne Agricole) a été placée entre les mains de commissaires en liquidation. Les autres se sont volontairement retirées du commerce et leurs affaires ont été réglées; il est hautement satisfaisant de pouvoir dire que les assurés n'ont pas éprouvé de pertes de la part d'aucune de ces dernières compagnies, toutes réclamations ayant été payées en entier. En outre, deux compagnies maritimes ont aussi abandonné les affaires, mais sans causer aucun dommage aux assurés. Les pertes totales des actionnaires ne doivent pas être de moins de deux millions de piastres" Les compagnies qui existent encore ont fait aussi des pertes considérables pendant cette période.

Par M. Guillet :

Q. N'est-ce pas l'opinion des meilleures autorités en matières d'assurance, des hauts officiers des compagnies et autres personnes versées dans la question, que le système de donner des commissions sur les primes au lieu d'un salaire fixe est mauvais, et qu'il produit une large proportion d'affaires malsaines ? R. Oui, c'est une chose que beaucoup d'hommes au fait des questions d'assurance ont fréquemment répétée.

Q. Cela est considéré comme une des principales causes de vos pertes excessives ? R. Je n'en doute nullement.

Q. Il y a un remède ? R. Nous ne pouvons pas payer, je veux dire qu'il serait probablement impossible qu'un homme pût obtenir un bon salaire en certains cas.

Par M. Boyle :

Q. En examinant le dernier rapport d'assurance pour 1886, je vois que la proportion des pertes payées aux primes reçues était de \$66 75, dans les compagnies canadiennes, \$68.59, dans les compagnies anglaises, \$56.59, dans les compagnies américaines, donnant une moyenne générale de \$65. Les dépenses consomment-elles le reste ? R. Les dépenses d'une compagnie sont de 25 à 33½ pour cent, suivant la qualité de l'administration.

Q. Je suis surpris de la proportion des dépenses ? R. Bien, vous saurez que d'abord, dans beaucoup de compagnies l'agent a quinze pour cent,—pour commencer. Voici un état qui vous donne les affaires d'assurance pendant dix-huit ans.

Q. Bien, alors les dépenses coûtent de 25 à 33½ pour 100 ? R. De 25 à 30 pour 100, dans tous les cas.

Par M. Casgrain :

Q. Elles coûtent plus que cela la première année ? R. Oui, parce que la compagnie s'organise alors.

Par M. Boyle :

Q. Les affaires sont-elles plus profitables maintenant qu'avant l'existence de l'association ? R. Je n'ai aucun moyen de m'en assurer. Je ne pourrais répondre que d'après ces livres. Je n'ai aucun moyen de le savoir que par ces livres.

Par le Président :

Q. Ces livres vous donnent cette connaissance ? R. Oui. Je vois par leur aide que pendant ces dix-huit ans, les compagnies ont perdu de l'argent.

Par M. Boyle :

Q. Je vous ai demandé si l'association avait eu pour résultat d'augmenter les profits dans les affaires d'assurance ? R. Je n'ai aucun moyen de m'assurer de cela.

Q. Je vois une table ici, de 1869 à 1886 ? R. Et elle donne une moyenne de \$74.15, et en 1877, l'année du feu de St-Jean, les pertes se sont élevées à \$225.58, plus du double du montant des primes reçues. En laissant cette année de côté, la moyenne serait d'environ \$60. Nous sommes exposés à avoir un grand feu en aucun temps.

Q. Quoiqu'il soit préjudiciable à une compagnie de prendre une année quelconque pour terme de comparaison, ne croyez-vous pas que le résultat a été avantageux ? R. Je ne puis dire cela.

Q. En comprenant l'année de l'incendie à St-Jean, la moyenne n'a atteint que \$74.15 ? R. On doit tenir compte des pertes exceptionnelles. L'année dernière, il y a eu des pertes exceptionnelles à Montréal.

Q. Je vous ai demandé cette question auparavant ; où se produisaient les pertes ? R. Il y en a beaucoup à Montréal, mais elles ne sont aucunement de mon domaine.

WILLIAM HUGH LOWRIE, de Russell, est assermenté.

Par le Président :

Q. Vous faites des affaires d'assurance, M. Lowrie ? R. Je ne m'en suis pas occupé pendant la dernière année.

Q. Vous avez une expérience de plusieurs années dans ces affaires ? R. Huit ans environ.

Q. Comme agent ; où cela ? R. Dans le comté de Russell.

Q. Vous avez été agent, dans ce cas, avant et après la formation de la coalition des assureurs ? R. Oui.

Q. Quelle opinion vous êtes-vous formé de cette association et des effets qui en ont résulté ? R. J'ai observé qu'il y a avait une grande diminution dans la meilleure classe d'affaires en ce pays. Là où les moyens de protection contre le feu manquent entièrement, j'ai trouvé que les meilleures classes de risques nous échappaient.

Q. Mais le tarif ne s'est pas élevé très sensiblement ? R. Oui ; après son organisation, des assurances que nous prenions à un pour cent, ont été élevées à un et un quart pour cent.

Par M. Guillet :

Q. De quel genre d'assurance vous occupiez-vous ? R. D'affaires d'assurance commerciale et agricole. Je ne m'en suis pas occupé pendant l'année dernière.

Par le Président :

Q. Vous trouvez que le tarif a sensiblement augmenté ? R. Oui.

Q. Et il en est résulté que la meilleure classe des propriétaires ne veut plus s'assurer ? R. Oui.

Q. Comment le risque moral a-t-il été affecté ? R. On ne nous permettait pas de prendre un risque moral, non plus que d'accorder un taux plus bas à un homme possédant le meilleur caractère moral. Sous le tarif, toutes les maisons privées tombaient sous une certaine classe, et nous ne pouvions les prendre au-dessous des taux fixés. Nous pouvions, bien entendu, les élever quand nous le jugions nécessaire.

Q. De sorte que la responsabilité morale de l'agent a disparu ? R. Nous ne considérons plus cela du tout. Nous ne pouvions plus classer le risque moral plus bas.

Q. Vous pensez qu'il vaudrait mieux pour ceux qui font assurer, pour le pays en général que cette association, que cet arrangement inflexible soit aboli entièrement ? R. Pour les districts des campagnes, oui. Je pense que cela vaudrait mieux pour les compagnies d'assurances et mieux pour le public. C'est mon opinion d'après mon expérience.

Par M. Gillmor :

Q. Vous pensez qu'il vaudrait mieux et pour les compagnies et pour le public que les agents prissent en considération le caractère moral de l'assuré ? R. Oui ;

quelquefois, une bâtisse est construite de manière à la mettre à l'épreuve du feu autant qu'il est possible de le faire, tandis que d'autres ne le sont pas. Un tarif n'alloue rien pour cela. Où il y a un tarif, vous ne pouvez rien allouer.

Par M. Fisher :

Q. Votre expérience vous conduirait à prendre ce risque moral et à faire une différence entre les deux constructions ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Quelle compagnie représentiez-vous ? R. J'ai été sous-agent, avec M. Mund, pour la Royale d'Angleterre et pour la Compagnie d'Assurance de l'Amérique Britannique du Nord.

Q. Quelle commission vous donnait-on ? R. Environ 10 pour cent. Bien entendu je devais la collecter.

Q. Je suppose que l'agent avait une commission aussi ? R. Je pense que oui. Je n'en sais rien.

Q. La vôtre était d'à peu près 10 pour cent ? R. Oui.

Q. Ces taux de tarif ne s'appliquaient pas aux constructions de fermes ? R. Non.

Q. Comment affectaient-ils donc vos opérations ? R. Dans les villages, dans un grand nombre de villages de la campagne, où l'on ne possédait aucun appareil à incendie.

Q. Le tarif affectait ces villages ? R. Oui.

Q. Avez-vous trouvé qu'il nuisait également aux assurances sur les constructions de ferme ? R. Non. Les risques n'ont pas changé, là où il n'y a pas de tarif.

Par le Président :

Q. Il n'y a pas de tarif pour les propriétés de ferme ? R. Ces compagnies ont un taux plus élevé que quelques mutuelles. Nous avons toujours insisté sur un taux de 1 pour cent sur toute propriété rurale.

Q. Pour trois ans ? R. Pour une construction de première classe, nous demandions de 85 à 90. D'autres compagnies, comme la Mutuelle de Watertown par exemple, prenait la même classe de bâtisses à 90, mais cela n'affectait pas le tarif.

Par M. Guillet :

Q. Vous dites qu'il y avait des taux arbitraires uniformes. S'appliquaient-ils aux risques bons ou mauvais ; vous ne pouviez accorder un taux plus bas quel que fût le degré moral du risque, même si un risque valait mieux qu'une autre sous ce rapport ? R. Nous ne pouvions aller au-dessous de 1 pour cent.

Q. On n'admettait aucune raison qui pût vous faire élever le taux d'un risque que vous considérez plus mauvais ? R. Non ; aucune raison ; on s'attend à ce que nous choissions les meilleurs risques sur les propriétés agricoles.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. C'était justement là que se présentait la difficulté ? R. C'est ainsi que le tarif affectait la question.

Q. Comment régliez vous le risque moral dans le cas suivant ? Vous avez, par exemple, dans un village deux maisons voisines, et l'un des propriétaires est un homme très prudent, tandis que l'autre n'est pas si soigneux ? R. Dans un cas semblable, le meilleur risque devait payer le même taux que l'autre.

Q. Mais si deux hommes étaient voisins, et paraissaient à peu près semblables, vous ne pouviez pas faire de différence dans les taux ; il y aurait eu de suite des difficultés avec celui qui payait le plus ? R. Je me suis toujours fait une règle d'accorder le taux le plus favorable au risque le plus moral.

Q. Quelle différence faisiez-vous ? R. Un quart ou une demi pour cent de moins.

Q. Quelques unes de vos règles obligeaient les assurés à prendre certaines précautions contre le feu, sans cela vous ne les auriez pas assurés du tout ? R. Il n'y a pas de protection contre le feu.

Q. Je veux parler des précautions dans les bâtisses, quant aux cheminées, par exemple ? R. Oui, s'il n'y avait pas de cheminée, nous n'assurions par du tout.

Q. Vous avez une règle personnelle pour toutes ces choses, quelle que soit la nature de la propriété que vous assurez ? R. Il faut des cheminées, et en certains cas, il y avait d'autres précautions à prendre ; mais avec un tarif, il ne vous est pas permis de prendre cela en considération.

Q. Vous ne tenez pas compte d'une cheminée défectueuse ? R. Si elle est défectueuse, nous n'assurons pas.

Q. Vous faisiez une différence allant jusqu'à un demi pour cent, avant l'existence de l'association ? R. Oui ; un demi pour cent.

Q. Ensuite, de combien le nouveau tarif a-t-il augmenté ces taux ? R. Sur une maison de première classe, le taux était de un pour cent, sur une maison en brique de première classe ; pour une maison en bois, il a été élevé à deux et un quart pour cent. Les taux variaient suivant la classes des constructions—il y a quatre classes de maisons.

Q. L'augmentation réelle a été de $\frac{1}{4}$ à $\frac{1}{2}$ pour cent, n'est-ce pas ? R. Oui ; sur une maison de première classe, l'augmentation a été de un pour cent, sur celles de seconde classe, à peu près la même chose, et sur les maisons en bois, l'augmentation a été d'environ $\frac{1}{2}$ pour cent.

Q. Cette augmentation sur la classe de maisons les plus exposées à brûler est très faible ? R. Oui ; elle n'était pas proportionnée.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous quels sont les taux dans les villages actuellement ? R. Je n'ai pas connaissance qu'il y ait eu des changements cette année.

M. Gillmor.—Je sais qu'il y a eu une augmentation considérable chez nous.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Avez-vous fait des affaires dans des localités où l'on avait des appareils pour combattre le feu ? R. Non ; j'ai eu quelques risques ici. Je les ai pris d'après le tarif ; mais je n'ai pas eu d'expérience dans les endroits où l'on était muni de moyens de protection contre le feu.

Par M. Boyle :

Q. Il faut du jugement dans ces affaires d'assurance ; n'est-ce pas ? R. Oui.

M. McLean donne les taux suivants pour les magasins à la compagnie : Première classe, \$1.50 ; seconde classe \$1.75 ; troisième classe, \$2.00 ; quatrième classe, \$2.25. Ces taux sont pour bâtisses non détachées. Les taux pour bâtisses détachées et leur contenu sont comme suit : \$1.25, \$1.40, \$1.65 et \$1.75, respectivement.

M. Guillet.—Je vois que lorsque l'association a été établie, à une assemblée tenue le 31 juillet, 1833, les taux pour les magasins de campagne étaient : Bâtisses et contenus, non détachées, \$1.25, \$1.50, \$1.75, et \$1.75. Et pour les bâtisses isolées et leur contenu, \$1.25, \$1.40, \$1.75 et \$1.75.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, 26 avril 1888.

Le Comité des Coalitions Commerciales s'assemble aujourd'hui ; M. Wallace, au fauteuil.

JAMES BOOMER, est assermenté.

Q. Quelle est votre occupation ? R. Secrétaire de la Compagnie d'assurance contre le feu, de l'Ouest, de Toronto.

Q. Où résidez-vous ? R. N° 47, rue Isabella, Toronto.

Q. Où est votre place d'affaires ? R. Au coin des rues Scott et Wellington.

Q. Quelle position occupez vous ? R. Celle de secrétaire de la Compagnie d'assurance contre le feu, de l'Ouest.

Q. Votre compagnie fait elle partie de l'Association des Assureurs ? R. Oui, monsieur.

Q. Son secrétaire, M. McLean, a dit que l'Association des Assureurs avait passé une résolution à l'effet que les agents des compagnies ne faisant pas partie de l'association ne pouvaient pas être employés par les compagnies qui en étaient membres, et qu'ils devaient faire un choix entre ces deux classes de compagnies. Savez-vous si cette résolution est encore en force ? R. Elle ne l'est plus ; elle a été rappelée.

Q. Quand ? R. Je ne puis vous dire à quelle date, de mémoire ; depuis deux ou trois ans, je pense.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. D'après les minutes, cette résolution obligeant les agents de l'association à ne plus travailler pour les compagnies en dehors de l'union, a été proposée et adoptée le 14 octobre, 1885, et ces minutes disent qu'elle a été rescindée le 1er avril, 1886 ? R. Oui, il y a environ deux ans.

Q. Elle a été en vigueur depuis octobre, 1885, jusqu'à avril, 1886—

Le Président — Voulez-vous lire la minute de la résolution qui l'annule, parce qu'un des témoins nie qu'elle ait été rescindée complètement ?

M. Bain lit alors la minute de la résolution du 30 mars, 1886, page 6, d'une liasse de documents qu'il a devant lui.

Par le Président :

Q. L'association a rescindé une partie de la résolution ? R. Je ne sais pas quelle est l'autre partie. Oui ; il est entendu que les agents doivent se conformer aux taux fixés par l'association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous divisez la résolution en deux parties, l'une relative aux taux et l'autre à l'agence des compagnies en dehors de l'association. Est-ce la division dont il est parlé ? R. Cela fait réellement partie de la résolution.

Q. L'effet pratique de cette partie de la résolution est que si vos agents acceptent des risques pour d'autres compagnies, ils sont tenus de se conformer aux taux fixés par celles de l'association ? R. Oui ; c'est l'effet pratique de la résolution.

Q. Les autres compagnies se trouvaient ainsi forcées de devenir membres de l'association ? R. Cette résolution n'est plus en force maintenant. Il est permis aux agents de notre compagnie d'assurer à des taux plus bas que ceux que nous demandons.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Dans les mêmes classes d'affaires ? R. Dans les mêmes classes d'affaires que nous faisons.

Par M. Boyle :

Q. Vos agents ne sont-ils pas liés par quelque engagement ou arrangement à ne donner que des taux au moins aussi élevés que ceux de votre compagnie, lorsqu'ils agissent pour des compagnies qui ne font pas partie de l'association et qui n'ont pas de tarif ? R. Non ; il n'y a aucune résolution de cette nature en vigueur à l'heure qu'il est.

Q. Ni aucun arrangement semblable ? R. Non.

Par le Président :

Q. Par la résolution primitive, ils ne pouvaient agir pour aucune autre compagnie ? R. C'est cela exactement.

Q. Et maintenant qu'une partie en est rescindée, ils peuvent accepter de l'emploi dans une autre compagnie ? R. Ils peuvent donner aucun taux qu'il leur plait en ce qui nous concerne.

Q. Pour la même classe de risques ? R. Oui ; pour la même classe de risques. C'est ainsi que je comprends la chose. L'autre règle n'est plus en force autant que je sache.

Par M. Boyle :

Q. Cette partie de la résolution a-t-elle aussi été rescindée ? R. Elle l'a été, je le crois, du moins.

Q. Ou n'est-ce qu'une lettre morte au livre des minutes ? R. Je ne sais pas si elle a été rescindée ou non. Je sais que je ne la reconnais pas du tout, et j'ai des relations avec les agents, c'est avec moi qu'ils font toutes leurs affaires. La division canadienne est sous ma direction.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Si je vous comprends bien, vous ne tenez pas plus compte de la résolution, en pratique, que si elle n'existait pas du tout, même si elle n'était pas rescindée ? R. Oui, c'est la pratique.

Par M. Boyle :

Q. Quand votre compagnie s'est-elle jointe à l'association ? R. Depuis l'organisation de celle-ci.

Q. Une des premières à le faire. Combien y a-t-il d'années de cela? R. Trois ou quatre ans—en 1883.

Q. Dans quel but l'association s'est-elle organisée? R. Dans le but d'établir des règles pour la direction des compagnies, et de profiter de l'expérience, de la sagesse et de l'habileté des divers officiers réunis pour fixer des taux et passer des règlements.

Q. Vous représentez la Cie de l'Ouest? R. Cui.

Q. La Compagnie d'assurance de l'Ouest ne faisait-elle pas de bonnes et saines affaires avant l'existence de l'association? R. Bien, oui, nous le pensions du moins; mais nous voulions avoir le bénéfice de toute l'expérience qu'il était possible de réunir.

Q. Aviez-vous quelque autre objet en vue en organisant cette association? R. L'intérêt des compagnies, je suppose, et celui du public en même temps.

Q. Vous pensiez sans doute, aux intérêts de la compagnie d'abord? R. Naturellement, je suppose.

Q. Quels moyens avez-vous pris pour servir les intérêts de la compagnie? R. L'association a établi des taux, passé des règlements, et les a répandus parmi les agents.

Q. Quelles sont ces règles? R. Je ne puis vous donner ces règles de mémoire. La principale regarde l'observation du tarif.

Q. Vous avez fixé un tarif alors? R. Oui; il y a un tarif en force maintenant.

Q. Le tarif est-il dans l'intérêt du public, ou a-t-il été élevé? R. Bien, je sais que dans certains cas il est difficile de dire s'il l'a été ou non. Je n'ai jamais fait de statistiques à ce sujet, mais je suis sous l'impression que dans de nombreux cas, il a été abaissé. Je sais que les taux sont plus bas pour les minoteries, par exemple. J'ai hésité à en assurer quelques-unes croyant qu'elles ne paieraient pas. J'ai cru que le jugement de l'association devait être accepté cependant, parce que tous ces risques sont inspectés. Les inspecteurs visitent toutes les bâtisses assurées par les compagnies de l'association, et enseignent aux propriétaires comment les améliorer et les mettre autant que possible à l'abri des dangers d'incendie, afin de diminuer leur taux d'assurance; ce qui les intéresse autant, je crois, que les compagnies.

Q. Vous divisez les risques en classes?—

Par le Président :

Q. Vous dites que les taux sont plus bas pour certaines propriétés? R. Pour celles dont les taux sont fixés par cédules.

Q. Avant de faire certaines réductions, l'association avait élevé le tarif sur toutes les propriétés, en général? R. Il est assez difficile de dire si elle les a élevés ou non, parce que les compagnies les assuraient aux taux qui leur plaisaient.

Q. Prenez votre compagnie pour cette comparaison? R. Bien, dans quelques cas, nos taux ont été abaissés. Je ne pourrais vous en parler exactement à l'heure qu'il est. Ceci s'est passé il y a cinq ans.

Q. L'expérience m'a prouvé que votre compagnie avait augmenté les taux? R. Vos propriétés ne consistent qu'en une seule classe d'affaires, il y en a deux ou trois.

Par M. Boyle :

Q. Ma propre assurance a été élevée de 25 pour cent?

*Le Président :—*Par la Cie de l'Ouest?

*M. Boyle :—*Oui; par toutes ces compagnies.

Par M. Boyle :

Q. Avez-vous trouvé les affaires plus profitables depuis que l'association s'est formée, qu'avant? R. Réellement, je ne puis vous dire cela de mémoire. Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de différence de résultats pour notre compagnie. Ce livre bleu vous le dira. Il vous donne nos affaires, et celles de toutes les compagnies pendant des années. Vous avez là toutes les informations possibles; mon impression est que pour nous, le résultat est à peu près le même.

Par le Président :

Q. Elle n'a pas produit grand bien alors? R. Bien, elle a affermi les affaires. Nous avons des règles et quelque système en affaires à présent, c'est à peu près la principale chose qu'elle a produite. Il y a, bien entendu, des agents qui ne sont pas responsables, et s'il survient des pertes, ils n'ont pas à les payer; et la commission y fait beaucoup.

Q. Leur réputation compte pour quelque chose aussi? R. Oui, sans doute; mais vous comprenez que dans une petite localité, il est impossible à un agent de consacrer tout son temps aux affaires d'assurance, cela ne le paierait pas. Il n'en fait qu'une occupation supplémentaire. Prenez une petite ville, l'agent ordinaire n'y ferait pas cent piastres par année. Il ne pourrait donner tout son temps à cette besogne, et il faudrait que le bureau principal lui donnât des instructions quant aux taux et aux règles à observer.

Par M. Boyle :

Vos dépenses se sont-elles accrues par suite de l'existence de cette association? R. Non; pas sensiblement.

Q. Avez vous payé quelque chose à l'association? R. Nous sommes cotisés proportionnellement à nos affaires.

Q. Voulez-vous nous dire combien vous avez contribué au fonds commun l'an dernier? R. Je ne puis vous le dire de mémoire.

Q. Vous devez pouvoir le dire à peu près. Vous êtes le secrétaire de la compagnie. Était-ce mille piastres? R. Non; nous n'avons pas payé autant que cela.

Q. \$600? R. Je ne pense pas que nous ayons payé \$600. Je ne puis vous le dire. Le secrétaire adjoint, M. Hadrill, peut vous donner des informations à ce sujet. Je ne me rappelle pas quelle était la cotisation.

Par M. Boyle :

Q. Quelques compagnies ont donné le montant qu'elles ont payé; il varie de \$600 à \$900? R. Combien?

Q. De \$600 à \$900. La Cie de la cité de London a donné \$600 et l'Union commerciale \$907? R. Cela doit dépendre de ce qu'il y a un bureau local établi par les autres provinces, les provinces maritimes ou la province de Québec.

Q. Tous les rapports envoyés au gouvernement ne donnent pas ce montant. Il est compris dans un item général. Ces compagnies l'ont donné en détail. La vôtre ne l'a pas fait? R. Oui; bien, je ne puis le dire. Je ne puis réellement pas me rappeler le montant que la compagnie a payé, nous avons tant de comptes.

Q. Croyez vous avoir payé \$600? R. Nous devons avoir payé cela. Nous sommes cotisés dans plusieurs divisions. Cela est un peu trop compliqué pour que j'en sache le montant. Nous avons une cotisation à payer pour Québec et une autre pour Ontario.

Par le Président :

Q. M. McLean dit que les compagnies d'Ontario et de Québec ne forment qu'une seule association? R. Elles sont toutes sous notre direction, mais elles relèvent de différentes divisions.

Q. Il ne lui est pas payé de cotisations pour les deux provinces? R. McLean reçoit celles d'Ontario, et Hadrill celles de la province de Québec.

Par M. Boyle :

Q. Quel usage fait-on du fonds de l'association centrale? R. Il sert à payer les dépenses de l'association; il y a deux secrétaires, un à Toronto et l'autre à Montréal.

Q. Il y a trente-deux compagnies dans l'association, et elles paient chacune probablement entre \$660 et \$900. Il doit y avoir un revenu de \$30,000 par année, provenant de cette source? R. Bien, l'Union Commerciale fait à peu près les mêmes affaires que nous. Nous l'emportons d'environ \$30,000 ou \$40,000. Vous pouvez juger d'après cela combien nous payons.

Q. Vous payez environ \$900? R. Ce devrait un peu plus que cela. \$1,000 environ.

Q. Ce que nous voudrions trouver, c'est l'avantage qui résulte de l'association pour le public? R. Suivant moi, le système d'inspection établi par l'association est avantageux au public. Quand la propriété est détruite par le feu, c'est une perte nationale, bien entendu. Les Cies. d'assurance paient ces pertes, il est vrai, mais la propriété n'existe plus, et si l'association, par les moyens dont elle dispose, peut diminuer les risques, je crois que tout le monde en profite, le public aussi bien que les compagnies. Je crois que l'association travaille à cela actuellement. Elle a fixé un type pour les appareils à incendie, et elle donne aux maires des différentes muni-

cipalité, des informations au moyen desquelles ils peuvent faire diminuer les taux d'assurance dans leurs municipalités respectives; c'est un avantage.

Q. Combien d'inspecteurs employez-vous? R. Nous en avons deux dans l'Ontario.

Q. Employés par l'association? R. Il y en a deux dans l'Ontario et un à Montréal.

Q. Votre compagnie emploie-t-elle un pareil officier pour elle-même? R. Notre propre compagnie?

Q. Oui? R. Nous avons un inspecteur, certainement; mais simplement pour les affaires de la compagnie—le règlement des pories.

Q. Quels sont les devoirs de ces inspecteurs de l'association? R. Ils vont examiner les risques, et font leurs rapports sur ces propriétés. Nous avons des formules donnant les taux des rédules que l'association conserve dans ses bureaux. Elles exigent certaines conditions dans les propriétés, et certains taux additionnels quand ces conditions n'existent pas ou sont defectueuses; les inspecteurs les indiquent aux propriétaires et leur enseignent comment ils peuvent diminuer les chances d'incendie dans leurs moulins ou fabriques, et obtenir ainsi une réduction de leurs taux d'assurance.

Q. Ils n'ont rien à faire avec les agents? R. Rien du tout.

Q. Pas même à s'enquérir des détails de leurs opérations? R. Non, ils n'ont de rapports qu'avec l'association. Je devrais vous dire qu'une autre règle, qui est à l'avantage des fabricants, a été adoptée: celle de l'assurance conjointe, au moyen de laquelle ils peuvent obtenir un taux moins élevé, 15 pour cent de moins s'ils assurent aux trois quarts de la valeur. Il est de leur intérêt de s'assurer ainsi.

Q. Placez-vous vos réassurances dans les compagnies qui n'ont pas de tarif ou dans les compagnies de l'association seulement? R. Non, à moins que nous ne puissions les placer dans les compagnies ayant un tarif.

Q. Vous donnez la préférence aux compagnies employant un tarif? R. Oui, cependant nous nous sommes quelquefois adressés à des compagnies sans tarif.

Q. Ici en Canada? R. Oui, en Canada.

Par le Président:

Q. Ainsi vous dites que cette union des compagnies est avantageuse aux assurés? R. Je le pense.

Q. Ne pourriez-vous pas agir uniformément, et employer ces agents inspecteurs à améliorer la propriété publique sans établir ces règles inflexibles? R. Je ne vois pas comment nous pourrions le faire; sans association, qui verrait à ce que ces choses soient faites régulièrement?

Q. Ne pourriez-vous pas avoir une association sans ce tarif uniforme et inflexible? R. Cela serait impossible.

Q. Sans fixer des prix uniformes? R. Elle n'aurait presque aucune utilité alors. Je ne pense pas que nous pourrions accomplir quoi que ce soit à l'avantage du public ou d'autres.

Q. Pourquoi? R. Je ne sais.

Q. Ne pouvez-vous pas employer ces agents voyageurs pour assister les diverses associations? R. Nous le pourrions si le public voulait les payer, mais il ne le voudrait pas.

Q. Mais vous dites que la chose vous paie de même que le public. Ne pouvez-vous pas les employer de la même manière? R. Je ne vois pas comment cela serait possible.

Q. Alors il s'ensuit qu'à l'aide de l'association vous avez élevé les taux afin de vous procurer un fonds que vous employez pour cet objet? R. Bien, le fonds est si peu considérable. Avec un grand nombre de compagnies, le fonds est suffisant, mais si elles étaient moins nombreuses ou s'il n'y en avait qu'une, la dépense serait plus considérable. Je crois que si vous prenez le pourcentage des dépenses, vous trouverez qu'il est si faible, qu'il est à peine appréciable pour le public; je pense que l'avantage pour lui est bien autrement grand.

Q. La chose ne serait pas plus appréciable pour les compagnies s'il leur plaisait de continuer ce système sans ce tarif uniforme? R. Je n'avais jamais pensé à cela.

Q. Je vois ici que vous avez des taux-types pour les classes de propriétés depuis "A" jusqu'à "E." R. Ces lettres indiquent simplement certaines villes, et comment elles sont munies d'engins à incendies, enfin quels sont leurs moyens de protection contre le feu. "A" est une ville de première classe, sous ce rapport, comme Toronto, Ottawa ou Montréal.

Q. Pouvez-vous nous dire s'il y a eu augmentation des taux dans la classe "A" depuis que l'association s'est formée? R. Il n'y en a pas eu.

Q. Le taux ou pourcentage n'a pas été changé? R. Je ne le pense pas. En fait, je ne me rappelle d'aucune augmentation, quoiqu'il puisse y en avoir eu. Je ne l'assurerais pas positivement.

Q. "A" est la première classe? R. Oui.

Q. Quel est le taux d'assurance dans la classe "A"? R. Un magasin en briques paie 65 centins.

Q. C'est la meilleure classe? R. C'est le taux pour un risque non hasardeux. C'est le tarif minimum, bien entendu.

Q. Pouvez-vous vous rappeler quel était le taux sur cette même classe minimum avant la coalition? R. Je ne puis vous le dire.

Q. N'était-il pas de 62½ à 62¾? R. C'est possible; je ne puis le dire.

Q. Vous pensez que c'est possible cependant? R. Oui.

M. Wilson (d'Argenteuil) demande la permission de poser quelques questions au

Par M. Wilson (Argenteuil) :

témoin, ce qui lui est accordé.

Q. Le grand nombre de compagnies d'assurances en Canada n'a-t-il pas été la cause de l'augmentation des frais d'administration de ces compagnies dans ce pays et de ces coalitions? R. Je ne le crois pas. De l'autre côté des lignes, à Détroit par exemple, il y a deux cents compagnies d'assurance en opération, et ici nous n'en avons que trente environ.

Q. Faites-vous, au *pro rata*, autant d'affaires que ces compagnies? R. Nous faisons de plus grandes affaires en Canada, bien entendu, dans les villes de même importance.

Q. Mais si vous considérez le pays en général? R. Nous faisons plus d'affaires en Canada.

Q. Vos opérations sont considérables? R. Oui.

Q. Croyez-vous que le champ d'opérations soit déjà entièrement couvert et plus couvert même par les compagnies d'assurance? N'est-ce pas là la cause de cette coalition? R. Je ne crois pas que le champ soit plus que couvert. Je sais qu'à Toronto, nous n'avons pas assez de compagnies pour assurer toute la propriété.

Q. Vous ne prenez pas tous les risques qui vous sont offerts? R. Non; si nous n'avons pas assez de compagnies.

Q. Vous avez posé des limites à vos opérations? R. La prudence nous force à le faire.

Q. N'est-ce pas à cause de cela que les gens vont se faire assurer hors du pays? R. Nous nous imposons des limites suivant notre propre jugement, bien entendu.

Q. Mon impression est qu'il n'y a pas d'arrangement réel limitant le montant d'assurance sur certains pâtés de maisons? R. Je ne le pense pas. Ceci est laissé à la discrétion des compagnies elles-mêmes.

Q. L'association exerce-t-elle son contrôle là-dessus?

M. Tatley, Montréal.—Elle ne le fait pas.

Par M. Boyle :

Q. Quel est le minimum dans la classe "B"? R. Je pense qu'il est d'à peu près 75 centins, 10 centins de plus environ.

Q. Quelle différence y a-t-il entre le taux de cette classe de propriétés avant la formation de l'association, et celui d'à présent? R. Je n'en sais rien. Je ne puis me rappeler du tout quels étaient ces taux avant l'association ou l'établissement du tarif. Dans quelques-unes de ces classes, je suis sûr que nous avons des taux plus élevés, et je suis certain qu'elles devraient avoir une réduction; elles ne l'ont pas eue lorsqu'il n'y avait pas de tarif, tandis qu'elles l'obtiennent à présent qu'il y en a un.

Q. Est-il à votre connaissance qu'il y ait eu des changements dans la classe "B" depuis que l'association a été organisée? R. Je ne puis le dire.

Q. Vous pouvez sûrement vous rappeler cela, vous êtes expert en matières d'assurance? R. Lorsqu'une fois les changements ont été faits—

Par le Président :

Q. Avez-vous quelques documents avec vous? R. Je n'en ai aucun sous mon contrôle en tout. Le secrétaire de l'association les a tous.

Par M. Boyle :

Q. Vous n'avez rien qui puisse vous guider? R. Non; et quant aux anciens tarifs, je ne m'en rappelle aucunement.

Q. Votre mémoire est-elle aussi défectueuse au sujet des trois autres classes "C" "D" et "E"? R. Je ne dis pas que ma mémoire est défectueuse, mais je ne me rappelle pas de ces changements.

Q. Vous ne pouvez vous rappeler d'aucun changement? R. Non. Quant à cela, je sais qu'il y a eu des changements dans des cas particuliers, mais pas de changements radicaux.

Q. Où trouvez-vous plus de pertes dans les affaires que vous faites, dans les villes ou les compagnes? R. Nos affaires ne sont pas classifiées de manière à ce que je puisse vous donner une réponse. Je sais que les pertes sont variables. Pendant la dernière année, ou environ, nous avons eu très peu de pertes dans les petites villes, et je pense que les cités ont souffert plus sérieusement.

Q. Vous avez éprouvé plus de pertes dans vos affaires de cités? R. Oui, mais il y a des exceptions, bien entendu.

Q. Comment avez-vous trouvé vos affaires de Montréal, l'an dernier? R. Nous y avons perdu.

Q. Vos pertes ont été plus fortes que vos recettes? R. Oui; je pense que de puis quelques années, nous n'avons pas fait d'argent à Montréal. En ne prenant que les cinq ou six dernières années, nous y avons perdu de l'argent.

Q. Comment expliquez-vous cela? R. Je ne puis vous dire cela. Quelques-uns attribuent ces pertes à la mauvaise organisation du département du feu; mais je ne sais si c'est la vérité.

Q. Vous prenez beaucoup d'assurances à Montréal, n'est-ce pas? R. Nous y faisons une quantité d'affaires assez considérable.

Q. Vous êtes anxieux de conserver des affaires dans une cité de l'importance de Montréal, n'est-ce pas? R. Oui; je pense que les taux sont maintenant plus élevés à Montréal qu'à Toronto.

Q. Cependant vous y éprouvez des pertes réelles, l'expérience de plusieurs des dernières années vous prouve que les assurances n'ont pas été profitables à Montréal? R. Oui.

Q. Y rencontrez-vous de la compétition venant d'ailleurs que de Montréal? R. Je crois que dans quelques-unes de ces grandes villes manufacturières, les Mutuel des Etats-Unis prennent beaucoup de risques.

Q. Des assurances clandestines? R. Oui.

Q. Et vous trouvez la compétition plus vive à Montréal qu'à Toronto ou dans d'autres places? R. Je ne dis pas cela. Nous avons de la compétition à Toronto, où quelques unes de nos assurances nous sont échappées. Je ne sais pas qu'il y ait plus de compétition dans une localité que dans d'autres.

Q. Mais par suite de cette compétition, les taux ont été abaissés pour lui faire face? R. Nous en avons l'option, quant aux risques de première classe.

Q. Comment vous y prenez-vous pour compenser les pertes que vous éprouvez dans les autres classes? R. Vous comprenez que les pertes varient suivant les années. Dans les Etats-Unis et au Canada, les pertes peuvent être plus fortes dans les cités pendant une année, et l'année suivante le fait peut se produire dans les villes plus petites. Dans certaines années, nous avons calculé que nos pertes étaient dues aux villes peu importantes, mais l'an dernier, je pense que nous avons plus grandement souffert dans les cités, surtout à New-York. Nous devons faire une moyenne. S'il était possible de prévoir d'avance où les pertes se feront sentir, nous pour-

rions agir sûrement et arranger les taux en conséquence, mais nous devons calculer ces probabilités au meilleur de notre habileté.

Q. Ainsi les affaires d'assurance dans les cités ont été, en général, peu profitables pendant les deux dernières années.

Par le Président :

Q. Dans Toronto vous n'avez pas perdu ? R. Les affaires ont été bonnes à Toronto, mais nous avons perdu des affaires dans quelques autres cités.

Q. Quel a été le résultat général de vos affaires pendant les six dernières années dans les cités, à Toronto, à Hamilton et à Montréal, par exemple ? R. Je pense que si nous prenions toutes les cités ensemble, nous trouverions un profit; mais ceci n'est que pour les compagnies individuelles. Nous faisons beaucoup d'affaires à Toronto, mais une autre compagnie peut prendre peu d'assurances à Toronto et beaucoup à Montréal.

Q. Parlez seulement de votre compagnie ? R. Si nous prenons les cités seules, nous avons eu un profit.

Q. En les prenant toutes ensemble ? R. Oui.

Q. Mais Montréal n'a pas été profitable ? R. Non, pas durant des dernières années.

Par M. Boyle :

Q. Votre compagnie opère en dehors du Canada, n'est-ce pas ? R. Oui; nous faisons des affaires partout aux Etats-Unis.

Q. Appliquez-vous vos taux d'association aux Etats-Unis ? R. Oh, non.

Q. Vous pouvez y assurer les propriétés à meilleur marché qu'en Canada ? R. Non; en quelques places, nos taux sont plus élevés. Nous obtenons des taux plus élevés, à Détroit qu'à Toronto, et Détroit est une cité mieux bâtie.

Q. Vos opérations aux Etats-Unis ont-elles été aussi profitables qu'ici ? R. Pas tout à fait.

Q. Si vous y obtenez de meilleurs taux ? R. Bien, je ne sais pas.

Q. Mais vous devez le savoir ? R. Je sais que le minimum des taux est beaucoup plus élevé qu'en Canada.

Q. Je vois ici un rapport des affaires de votre compagnie commençant à la page 122 et s'étendant jusqu'à la page 126 du rapport de l'inspecteur des Assurances ? R. Les dépenses sont beaucoup plus fortes de l'autre côté.

Q. J'ai laissé de côté les dépenses ? R. Elles servent à trouver les profits.

Q. Mais cela est en votre faveur. J'ai pris les profits et les pertes. Vous voyez que le revenu net des primes de tous les autres pays pour l'année 1886, l'année du dernier rapport que nous avons, a été de \$796,342, c'est ce qui a été payé, et je vois que les pertes dans tous les pays se sont élevées à \$513,691. Je crois que vous avez signé ce rapport vous-même ? R. Oui; c'est un état exact.

Q. J'ai fait un calcul, et je trouve que la proportion des pertes relativement aux primes dans vos affaires américaines, a été de 75 pour 100. Je n'ai pas fait de calcul quant aux dépenses, cela mettrait les choses pires, bien entendu, puisque vous dites que les dépenses sont plus fortes aux Etats-Unis qu'ici. Le revenu net en Canada a été de \$331,000, et vous avez payé pour pertes \$186,000, ce qui donne une proportion de pertes de 59½ pour cent en Canada, de sorte que vous devez avoir des taux moins élevés aux Etats-Unis qu'en Canada ? R. Votre conclusion n'est pas nécessairement juste. Vous ne prenez qu'une année.

Q. Vous dites, M. Boomer, que la proportion des pertes est de 25 pour cent plus basse qu'en Canada ? R. Je puis vous indiquer quelques années où notre pourcentage de pertes ici a été moindre de beaucoup.

Q. C'était avant la coalition ? R. Si vous retournez en arrière de trois ans environ, vous trouverez qu'il était d'environ 70 pour cent.

Q. Peut-être en certaines années n'a-t-il pas été aussi grand, mais si vous pouvez nous montrer qu'il a été différent dans d'autres années, nous en serons très heureux ? R. Ne prendra qu'une compagnie, est un assez mauvais moyen d'arriver au fait. Si vous prenez la moyenne de toutes les compagnies et ensuite la moyenne de l'autre côté du rapport, vous arriveriez à un résultat plus juste. Beaucoup dépend

aussi des agents et de l'administration d'une compagnie. En 1884, le montant des primes reçues a été de \$330,000.

Q. Depuis combien de temps assurez-vous aux États-Unis ? R. 15 ou 16 ans environ. Bien entendu, les pertes payées et les pertes encourues ne sont pas la même chose. Nous pouvons avoir encouru plus de pertes pendant cette année, mais en 1884, nous avons reçu \$330,000 de primes et nous avons payé \$249,000 de pertes. C'est environ 70 pour cent ; si nous payions autant que nous recevons, nous aurions une bien pauvre compensation.

Par le Président :

Q. Voici un état pour 1883. Payé pour pertes éprouvées dans l'année, \$228,000 en Canada. Argent reçu pour primes \$432,000 ? R. C'est le revenu brut. Les recettes brutes et les recettes nettes sont deux choses différentes.

Q. Prenons les chiffres nets. Le total net était de \$183,000 pour les pertes, et le montant net de primes reçues était de \$332,000 en Canada ; dans les affaires américaines, les pertes ont été de \$611,000, et les primes reçues se sont élevées à \$826,000 ? R. Vous comprenez qu'une compagnie locale a une plus forte chance d'obtenir les meilleures affaires aux États-Unis que les autres bureaux.

Q. Prenez l'Etna ou aucune des compagnies du Connecticut, et si vous comparez leurs proportions de pertes relativement aux primes avec les nôtres en Canada, vous trouverez très peu de différence.

Par M. Boyle :

Q. L'état des transactions américaines n'est pas donné dans ce rapport ? R. Si vous prenez cela, vous trouverez une chose, c'est que la proportion moyenne des pertes pour toutes les compagnies, aux États-Unis, est moindre que la moyenne des pertes en Canada, et c'est la manière de les juger correctement. Elle est beaucoup moins élevée. Ce rapport indique l'état des affaires ici, en 1869, il n'y avait pas de tarif ; les primes de la compagnie de l'Ouest étaient de \$154,000, et les pertes de \$73,000,

Par le Président :

Q. Voyez l'Etna. L'argent des primes s'est élevé à \$114,070, et le montant des pertes nettes à \$57,000 ; juste 50 pour 100 ? Q. Cela varie. La proportion de pertes de la Cie Phénix, de Brooklyn, a été de 117 pour 100, l'an dernier.

Q. Elle n'était que de 40 pour cent en 1883. Elle avait \$37,000 de revenu net et \$15,000 de pertes. C'était 40 pour cent exactement ? R. Ce sont de petites affaires.

Par M. Boyle :

Q. Votre compagnie paraît être celle qui a perdu le plus en Canada ? R. Et aux États-Unis aussi, de beaucoup. Tout ce que vous avez à faire est de prendre la proportion moyenne des pertes aux États-Unis et de la comparer avec celle du Canada, et vous verrez que celle du Canada est plus élevée. Je n'ai pas l'état ici avec moi, mais je puis la trouver dans notre bureau.

Q. Pouvez-vous dire quel dividende votre compagnie a payé l'année dernière ou l'année précédente ? R. 10 pour 100.

Q. Sur le capital primitif ? Votre stock est à prime ? R. Sur la valeur du stock au pair.

Q. Vous rappelez-vous ce qu'elle a payé en 1882 ? R. Je ne puis vous dire si c'était 12 ou 15 pour 100. Nous avons changé le dividende. Pendant les années où il n'y avait pas de tarif, nous avons payé 15 pour 100 ; mais depuis que le tarif est établi, je crois que nous avons payé 10 pour 100, et même moins. Nous avons des-
cendu à 8 l'an dernier.

Par le Président :

Q. Que devient votre assertion que la formation de cette association était nécessaire pour la protection des compagnies ? R. Je n'ai pas dit cela.

Q. M. McLean l'a dit et il a avancé qu'elle était nécessaire pour leur protection ; qu'elles ne faisaient pas plus de 4 pour 100 ? (Pas de réponse).

Par M. Boyle :

Q. Le pourcentage des pertes de toutes les compagnies, en 1885, est donné comme étant de 55 pour 100, et celui de 1886, 66.93 pour 100. Que devient le reste des

primes ? R. Bien, comme la moyenne des pertes est de 74 pour 100, il ne reste rien. C'est la moyenne de plusieurs années.

Q. Oui ; en prenant l'année 1887 quand vous avez eu les pertes de Saint Jean ? R. Mais c'est pour faire face à de semblables éventualités que nous devons avoir une réserve.

Q. Est-il possible qu'elle atteigne 25 ou 30 pour 100 ? R. Je le pense ; la nôtre est de 25 à 26 pour 100.

Q. Vous croyez que la poursuite des affaires d'assurance est plus coûteuse aux Etats-Unis qu'ici ? R. Elle l'est, je le sais ; mais le pourcentage des pertes est moins élevé.

Q. Quel est le montant des affaires que vous faites aux Etats-Unis, quelle proportion de la somme totale de vos opérations forment-elles, 35 pour 100 ? R. Non ; pas autant que cela. Nous la portons, et je crois qu'elle arrive à peu près, à 28 pour 100, le pourcentage des pertes étant, bien entendu, plus faible qu'ici.

Q. Vos pertes paraissent s'être élevées à 75 pour cent des primes, et vos dépenses à 30 pour cent, aux Etats-Unis. Vous y faites évidemment des affaires à perte ? R. Oui ; mais nous y avons fait des profits auparavant. Nous ne savons pas si nous aurons une perte ou non. Vous avez là les affaires de 1886. L'an dernier, elles ont été plus profitables.

Q. En 1886, vous devez avoir perdu de l'argent aux Etats-Unis ? R. Oui ; mais dans les années précédentes, nous en avons fait. Dans les affaires d'assurance, vous ne pouvez pas, d'une année à l'autre, juger de ce qu'une compagnie va perdre ou gagner.

Q. Dans tous les cas, vous avez fait 10 pour cent l'année dernière, et l'année précédente, quel profit avez-vous fait ? R. 10 pour cent, pendant les deux ou trois dernières années.

Q. Vous avez fait des pertes aux Etats-Unis, mais vous les avez réparées en Canada ? R. Nous ne faisons pas l'assurance contre le feu exclusivement. Nous avons aussi des affaires considérables d'assurance maritime et nous recevons des intérêts sur nos placements de capitaux. Je ne dis pas que nous avons réparé ces pertes avec nos transactions en Canada.

Q. Et ces affaires assez peu importantes ont payé vos pertes aux Etats-Unis et donné une dividende de 10 pour cent ? R. Nous faisons l'assurance maritime également et nos placements nous rapportent un intérêt. Nous prenons des risques maritimes partout. Je pense que nous avons perdu sur ces risques en Canada, mais non aux Etats.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quel est le montant de votre capital payé ? R. \$500,000.

Q. Et celui du capital souscrit ? R. \$1,000,000.

Par M. Guillet :

Q. Imposez-vous des amendes pour infractions un tarif ? R. Aucune.

Q. Cela n'a jamais été fait ? R. Non.

Q. Quel effet le tarif a-t-il eu sur vos relations avec les agents. Je suppose que votre position vous met fréquemment en contact avec eux ? R. Oui.

Q. Et vous savez s'ils ont des griefs. Comment les choses ont-elles été relativement aux taux dernièrement. Leur réduction de la part des agents vous cause-t-il du trouble ? R. Je puis assurer positivement que nous avons bien peu de trouble.

Q. Ils doivent vous présenter de temps à autre des polices à prix réduits ? R. Cela est assez sujet à arriver. Nous nommons de nouveaux agents, et ils n'ont rien que le tarif pour se guider. Ils commettent quelquefois une erreur, mais sans intention.

Q. Ils ne laissent rien qui puisse prouver qu'ils ont accepté le risque à taux réduit ? R. Pas en ce qui concerne le tarif, celui-ci étant un tarif minimum.

Q. Si vous aviez un agent qui, sans réduire les taux, ne vous donnerait pas les détails convenables, c'est-à-dire qui vous ferait de fausses représentations, le renverriez-vous ? R. L'assuré doit souffrir dans ce cas.

Q. Mais cela entraînerait l'agent dans un procès ? R. Nous leur recommandons tous expressément de nous donner des détails complets dans les demandes d'assurance qu'ils nous soumettent.

Q. Vous aviez plus de difficulté sous l'ancien système, lorsque la compétition était vive et qu'il n'y avait pas d'arrangement semblable? R. Les affaires étaient alors dans une espèce de chaos. Il pouvait aussi bien nous arriver de demander plus que ce qui était juste, que moins.

Q. Cela ne causait pas de tort à la compagnie? R. Non; elle n'a pas fait de plainte.

Q. Mais ces réductions de la part des agents devraient porter aussi bien sur le tarif minimum que sur l'autre? R. Ils acceptaient ordinairement les représentations de l'assuré.

Q. Vos agents inspectaient-ils toujours les propriétés? R. La demande d'assurance contient, entre autres, cette question: Avez-vous personnellement inspecté la propriété?

Q. Il résultait de l'ancien système que vous preniez les risques à des taux moins élevés? R. Comme je l'ai dit, nous avons plus pour certains risques tandis que les taux étaient plus bas pour d'autres. Cela dépendait entièrement de la connaissance des taux d'assurance qu'avait le postulant. La chose était laissée entre les mains de l'agent, et dépendait beaucoup plus de lui alors qu'à présent, parce qu'il a maintenant un tarif pour se guider.

Q. Ainsi vos agents ont instruction de partir de ce minimum en prenant leurs assurances? R. Oui.

Q. Vous avez un taux minimum au-dessous duquel vous n'acceptez pas une assurance qu'ils auraient prise? R. Exactement.

Q. Toutes les compagnies agissent de même? R. Oui.

Q. Et en conséquence, lorsque l'Association des Assureurs croit que les taux sont trop bas, et les élève un peu, ils le sont partout? R. Oui.

Q. Ou si elles les abaissent un peu, ils sont réduits dans toutes vos compagnies? R. Oui.

Q. Cela ne laisse pas grand'chose à faire à l'agent? R. Il y a d'autres considérations très importantes outre les taux d'assurance.

Q. A propos de vos affaires américaines, comment les conduisez-vous? Avez-vous un surintendant local dans chaque Etat? R. Nous avons un agent-inspecteur qui visite chaque Etat. Dans quelques cas, nous avons un agent général, et dans d'autres des agents-rapporteurs. Nous nous efforçons de nous dispenser d'agents généraux, d'employer des agents locaux et aussi d'établir des agents spéciaux pouvant en même temps faire le règlement des pertes.

Q. Son devoir consiste à parcourir le territoire en tous sens? R. Oui.

Q. Il a été incidemment question ici d'assurances clandestines. Vos agents s'en plaignent-ils beaucoup? R. Vous voulez dire à des places comme Windsor. C'est un point comparativement peu important, et nous y faisons peu d'affaires. Il n'y a pas grand'chose à faire là. Il y a peu de risques importants dans ces endroits.

Q. Vous nuisent-elles à Toronto et à Sainte-Catherine? R. Oui; elles y ont assuré de bonnes propriétés.

Q. Prennent-elles de forts risques? R. Oui, de gros risques commerciaux.

Q. Elles s'occupent peu des petits risques ordinaires? R. Non; je n'en ai pas eu connaissance.

Q. S'il existe une propriété réellement d'une valeur de première classe, elles cherchent à l'assurer? R. Je sais qu'elles réduisent les taux, mais nous possédons peu d'informations là-dessus, bien entendu, nous ne pouvons faire que des suppositions quant aux compagnies qui assurent ces propriétés; on répond à une question à ce sujet: "Nous avons pris une assurance ailleurs." Dans bien des cas, les gens menacent de s'assurer au dehors, s'ils ne peuvent obtenir des taux plus favorables. En général, les compagnies américaines craignent d'opérer en Canada. Elles considèrent ce pays comme un mauvais champ d'opérations, malgré le tarif.

Q. Il arrive donc qu'elles ont une tendance à faire des affaires avec des hommes qui, en leur offrant des risques de première classe, les induisent à accorder des taux plus bas? R. Oui; c'est cela.

Q. On peut conclure de cela qu'elles abaissent les taux? R. Ce sont toutes des

compagnies mutuelles. Je ne connais pas de compagnies par actions, aux Etats-Unis, qui assurent ainsi.

Q. Suivent-elles un système d'assurance argent comptant, ici ? R. Je ne pense pas. Je crois qu'elles suivent le système mutuel.

Q. Ces assurés courent leur risque avec les autres membres de l'association dans les cotisations ? R. Oui ; je le pense ; mais je n'ai pas d'information exacte là-dessus.

Q. Mais autant que vous le sachiez, cela se fait ? R. Oui.

Q. Ainsi ce ne sont pas les compagnies par actions, mais les compagnies mutuelles qui vous font cette compétition ? R. Vous verrez que bien qu'il y ait de très fortes compagnies par actions aux Etats-Unis, il en est peu qui fassent des affaires ici.

Par le Président :

Q. N'aviez-vous pas de cédule de vos taux avant l'établissement de l'Association des Assureurs, et des règles assez strictes pour la direction de vos agents ? R. Non ; nous avons fait imprimer un livre il y a quelques années ; mais nous n'avions rien d'important d'imprimé ou d'écrit.

Q. Vous aviez une classification imprimée ou écrite ? R. Oui, pour les différentes constructions.

Q. Mais de pas classification de taux à l'usage de vos agents ? R. Non.

Q. Mais comment se guidaient-ils ? R. A volonté. Ils avaient les taux courants.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous n'aviez pas de tarif imprimé pour la direction de vos agents ? R. Nous n'en avons pas.

Q. Vous n'en aviez aucun avant cette coalition ? R. Il y a des années, notre compagnie avait fait publier un livre qui donnait une idée générale des taux d'assurance ; mais nous ne donnions pas de tarif aux agents.

Q. Mais est-ce qu'un homme résidant dans la campagne n'en a pas quelque idée ? R. Non ; la chose n'a pas assez d'importance.

Q. N'aviez-vous pas de taux pour les magasins en bois ou en briques ? R. Non ; nous n'en avons pas ; il n'en existait pas pour l'assurance de ces constructions. Nous n'avions rien de défini à donner à un agent.

Q. Les papiers vous étaient soumis, et vous renvoyiez tout simplement la demande si vous la refusiez ? R. Vous savez qu'il a été établi un tarif en 1872, ou vers cette année, avant l'existence du tarif actuel. Les compagnies se basaient sur ces taux ; elles ne les observaient pas exactement, mais elles donnaient des taux basés sur ce tarif.

M. Bain.—M. Boomer parle d'un tarif uniforme entre les compagnies, et nous parlons d'un tarif uniforme entre compagnies et agents. Il pose en fait qu'il y avait un tarif de coalition.

Le Président.—Il dit que la compagnie n'avait pas de tarif.

Le témoin.—Nous n'avions pas notre tarif. Nous avons, il y a bien des années, ce tarif que les compagnies étaient censées suivre.

Q. Sans tarif, les affaires seraient dans le chaos ? R. C'est pour cette raison que l'association a été formée. C'est le besoin auquel l'organisation a suppléé.

Q. Comment pourriez-vous contrôler vos agents sans cela ? R. Vous comprenez, monsieur, que leur expérience et leur habileté comptaient pour peu de chose ; s'ils s'en servaient pour accepter un risque, la compagnie pouvait le refuser.

Par M. Boyle :

Q. Ce n'est pas répondre à la question du président ? Ne pouviez-vous pas donner d'instructions à vos agents ? R. Nous leur donnions des instructions générales. Nous n'avions pas d'instructions spéciales.

Q. Avez-vous préparé un semblable tarif ? R. Non ; je ne l'ai pas fait.

Le Président.—Voici une maison de ferme, c'est un quart de centin. Voici une fabrique, ce serait 65 centins.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Tout irait à van l'eau sans tarif. Un agent prendrait un risque à aucun taux. Il pourrait assurer une maison à 50 centins, quand il devrait l'assurer à 75 cu.

80 centins? R. C'est ce qui se faisait. Par exemple, si l'agent nous donne un risque sur une maison distante de 20 pieds, peut-être, d'une fabrique à planer le bois, la personne à assurer est aussi responsable que l'agent, car elle signe aussi la demande d'assurance.

Par le Président :

Q. Par qui l'agent est-il employé? R. Il est l'agent de la compagnie.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous le donnez comme l'agent de l'assuré? R. Bien, je ne sache pas qu'il en soit ainsi.

Q. N'est-ce pas là la coutume? R. De le faire l'agent—

Q. De faire de lui l'agent de l'assuré au lieu du vôtre? R. Nous ne sommes pas responsables de ses actes lorsque la demande d'assurance est signée par l'assuré.

Q. Par exemple, si un agent prenait un risque sur une maison séparée par une distance de vingt pieds seulement d'un moulin à planer, et si l'application n'indiquait pas cette circonstance, qui fait que le taux d'assurance doit être plus élevé, vous annuleriez l'assurance par la raison que l'assuré a signé la demande? R. Oui; l'assuré l'a signée.

Q. Votre agent l'a préparée? R. Il agit pour l'assuré s'il l'a préparée pour lui.

Q. Il arrive avec cette formule comme agent de la compagnie, et cette demande d'assurance est basée sur ses représentations à l'assuré? R. Ce sont les représentations de l'assuré.

Q. Il est là sur les lieux, il connaît les conditions de la propriété et il remplit la formule? R. Exactement.

Q. S'il n'en informe pas la compagnie, il se rend certainement coupable d'un abus de confiance? R. Nous considérons qu'il est alors l'agent de l'assuré. Celui-ci est certainement responsable de la demande qu'il a signée lui-même. Nous avons certainement alors à payer des pertes dont nous ne sommes pas responsables.

Par M. McKay :

Q. Quel salaire reçoit le président de votre compagnie? R. Le président de notre compagnie ne reçoit pas de salaire. Quelque chose lui est voté à la fin de l'année. Il est payé comme directeur. Le directeur-gérant administre les affaires.

Q. Quelle somme lui vote-t-on? R. \$1,000, je pense, en sus de ses honoraires de directeur?

Q. Quels sont les honoraires des directeurs? R. C'est tant à diviser entre eux; \$3,000, je pense. Cette somme est divisée entre eux à la fin de l'année, en proportion de leur présence aux assemblées du bureau.

Par le Président :

Q. Quel est le salaire du directeur-gérant? R. \$6,000.

Q. Est-ce le salaire, en moyenne, du gérant d'une compagnie de même nature que la vôtre? R. On paie beaucoup plus que cela aux Etats-Unis. Cela n'est pas très élevé pour des affaires de \$1,500,000 à \$2,000,000. Considéré à ce point de vue, ce salaire n'est pas élevé.

Par M. Boyle :

Q. Dans ce rapport, le dernier publié par le gouvernement, les divers paiements pour dépenses générales aux Etats-Unis sont de \$66,552, tandis que les dépenses générales en Canada ne s'élèvent qu'à \$9,042, de sorte que les affaires américaines sont plus considérables que les affaires canadiennes? R. C'est plus que cela.

Q. Les unes s'élèvent à \$331,000 et les autres à \$796,000? R. Environ 2½ fois le montant.

Q. Ainsi l'administration des affaires américaines est plus coûteuse? R. Oui. Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 27 avril 1888.

Le Comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin; M. Wallace, M.P., au fauteuil.

WILLIAM TATLEY, est assermenté.

Q. Donnez votre nom, votre occupation et votre adresse? R. William Tatley, Gérant de la Compagnie d'Assurance Royale, Montréal.

Q. Est-ce la "Royale" anglaise? R. Oui; l'autre est connue sous le nom de "Royale" canadienne.

Q. Vous appartenez à la Compagnie d'Assurance Royale? R. Oui, d'Angleterre.

Q. Vous résidez à Montréal? R. Le bureau principal est à Montréal.

Q. Où votre compagnie fait-elle des affaires? R. Dans toute la Puissance et dans tout le monde, de fait.

Q. Dans toutes les provinces? R. Oui.

Q. Votre compagnie fait-elle partie de l'Association des Assureurs contre le feu? R. Oui.

Q. Depuis combien de temps? R. Je crois que l'Association a été formée en 1833. Nous en avons fait partie depuis son origine.

Par M. Casgrain :

Q. Cette association ne s'étend qu'à la Puissance? R. Oui, à la Puissance.

Q. Pas à l'étranger? R. Cette association ne comprend que la Puissance seulement.

Q. Votre compagnie fait des affaires en Angleterre et en d'autres pays? R. Nous faisons des affaires dans tous les pays du monde.

Q. Dans les États-Unis et la Grande-Bretagne? R. Oui.

Q. Votre association contrôle le tarif en Canada, c'est un de ses principaux objets? R. Oui.

Q. Elle établit un tarif uniforme pour toutes les compagnies qui en sont membres? R. Oui.

Q. Il existe une association en Angleterre de même nature qu'au Canada? R. Oui, et il en a toujours été ainsi.

Q. Règle-t-elle le tarif? R. Oui.

Q. Elle oblige chaque compagnie à suivre certain tarif? R. Exactement.

Q. Connaissez vous spécialement cette association en Angleterre? R. Bien, je suis depuis trente ans dans les affaires d'assurance. J'ai grandi avec la "Royale"; pendant quinze ans, j'ai été engagé dans ces affaires en Angleterre, et c'est alors que j'ai connu cette association. Je suis le général de la compagnie en Canada depuis quinze ans.

Q. Vous dites qu'il y a en Angleterre une association semblable à celle-ci, que vous avez eu des relations avec elle, et qu'elle établit les taux d'assurance de même que votre association ici en Canada? R. Oui; mais peut-être pas dans les mêmes branches d'affaires, parce que là elles sont conduites d'une manière différente; mais elle a un tarif qui règle les taux d'assurance dans la Grande-Bretagne.

Q. Ces tarifs sont-ils ceux des compagnies ou de l'association? R. C'est le tarif de l'association.

Q. Toutes les compagnies d'Angleterre font-elles partie de l'association? R. Au meilleur de ma connaissance, chaque compagnie en est membre. J'ai été absent du pays depuis quelque temps; mais pendant que j'y étais, toutes les compagnies en faisaient partie.

Par le Président :

Q. Savez-vous qu'une résolution a été passée forçant tout agent à cesser de travailler pour les compagnies n'assurant pas d'après le tarif? Est-il à votre connaissance que votre association a adopté une telle résolution? R. Je sais qu'une telle résolution a été adoptée dans l'hiver de 1885, mais je crois quelle a été rescindée dans le cours des trois mois suivants.

Q. Soyez réservé? R. Je le pense.

Q. N'a-t-elle pas été rescindée en 1886? R. Bien, je parle entièrement de mémoire.

Q. Elle a été passée en octobre et rescindée le 1er avril, justement six mois après. Savez-vous si elle a été adoptée de nouveau? R. Je ne sache pas qu'elle l'ait été.

Q. Savez-vous si elle n'a pas été passée de nouveau dans aucune des deux associations? R. Si elle a été rescindée, elle n'a pas été passée une seconde fois.

Q. Le savez-vous de votre connaissance personnelle? R. Oui.

Q. Il y a deux associations, une pour Québec, et l'autre pour Ontario? R. C'est cela.

Q. Savez-vous si elle a été adoptée une seconde fois pour l'Ontario? R. Je sais, de connaissance personnelle, que la résolution a été rescindée et qu'elle n'a pas été adoptée une seconde fois. Je le sais par ma propre compagnie.

Q. Vous êtes certain, personnellement, qu'elle n'a pas été adoptée de nouveau? R. Elle ne l'a pas été; j'en suis certain.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Votre association n'a pas été constituée en corporation. Elle est simplement volontaire? R. Oui, elle est simplement volontaire.

Par M. Guillet:

Q. Vos agents ont-ils strictement observé le tarif? R. Oui.

Q. N'y a-t-il eu aucune plainte à ce sujet? R. Oui; ils peuvent de temps à autre envoyer un risque pris au dessous du tarif, mais il est simplement refusé.

Q. Aucuns de vos agents ont-ils été renvoyés? R. Non.

Q. A-t-on l'habitude de renvoyer les agents pour infractions au tarif? R. Je n'ai pas eu connaissance qu'aucun agent ait été renvoyé, mais si un agent refusait de se conformer à ses instructions, on lui donnerait certainement congé.

Q. Il y a une règle, je crois, qui ordonne sa démission? R. Je ne sais pas exactement quelle est cette règle, le secrétaire peut vous donner cette information. Je n'en connais rien.

Q. Payez-vous les agents par une commission quelquefois? R. Nous le ferions dans des cas exceptionnels, par exemple s'ils contrôlaient un district.

Q. Un salaire varie-t-il en proportion des affaires? R. Non.

Q. Vous ne payez pas en proportion des profits faits? R. Bien, beaucoup de nos agents reçoivent une commission sur les profits, surtout ceux qui ont le contrôle d'un district. Ils ont un salaire en même temps, ou plutôt, pas exactement un salaire, mais une légère allocation.

Q. Croyez-vous que cette Association des Assureurs contre le feu a été avantageuse aux compagnies? R. Oui, indubitablement.

Q. Vous obtenez de meilleurs taux? R. Son effet n'est pas tant de les élever que de les rendre plus fermes.

Par le Président:

Q. Vos dividendes sont-ils devenus meilleurs? R. Vous parlez des compagnies canadiennes, n'est-ce pas?

Q. Des compagnies canadiennes ou des affaires canadiennes des compagnies anglaises? R. J'ignore si ce tarif a eu pour effet de produire une différence sensible dans les profits, parce qu'en général il a simplement rendu les taux plus fermes; mais cette association a certainement été utile au public en ce que, comme association, elle a pu exercer une forte pression sur les villes, et les induire à améliorer leurs moyens de protection contre le feu; ce qui fait aussi que nous avons une meilleure classe de propriétés à assurer.

Q. Mais en adoptant ce tarif inflexible, vous ne tenez pas compte du risque moral? R. Il n'est pas possible de le diminuer par aucun moyen.

Q. Vous le pourriez si vous n'aviez pas ce tarif rigide? R. Je ne vois pas comment.

Q. Avec ces règles inflexibles, vous ne laissez rien à la discrétion de l'agent? R. Si un homme veut brûler sa propriété, si son caractère moral est assez mauvais pour cela, le taux d'assurance à payer lui importera fort peu, parce que la différence de taux serait si faible qu'il n'y regarderait pas.

Q. Il y a bien de la différence entre un honnête homme et un homme qui entre effrontément dans un bureau d'assurance avec l'intention délibérée d'incendier ses pro-

priétés. Certains hommes, bien moins méchants, peuvent être aussi anxieux d'avoir l'argent sans vouloir aller jusqu'à brûler eux-mêmes les bâties assurées, il y a une infinité de nuances entre ces deux extrêmes ? R. Il est impossible de dire où le risque moral commence. Il n'y a pas un homme sur dix qui, pourrait le faire.

Q. Si vous laissiez un peu de discrétion à l'agent, qui voit et connaît l'homme à assurer, il pourrait se servir judicieusement de sa connaissance personnelle et tenir compte de l'aspect moral du cas. Avez-vous jamais songé qu'avec votre tarif, vous ne permettez pas cela ? R. Je pense que le tarif place l'agent dans une position infiniment supérieure à celle qu'il occupait auparavant. Par exemple, admettons que le tarif le met en état d'obtenir de meilleurs taux ; si le tarif n'existait pas, il devrait travailler beaucoup plus pour faire le même montant d'argent, et il est exposé à devenir moins soigneux, et même indifférent à la qualité des risques qu'il prend.

Q. Vous parlez des taux minima ? R. Oui.

Q. Connaissiez-vous des compagnies qui ont assuré au-dessus de ces taux ? R. Certainement ; dans beaucoup d'endroits plus exposés aux dangers, les propriétés ne peuvent être assurées qu'en payant un taux additionnel.

Q. Comment les assurez-vous ? R. Nous tenons compte de telles conditions. Nous exigeons un taux plus élevé pour une maison en bois à charpente légère, et si une telle maison se trouvait dans un pâtre de constructions semblables, aucune compagnie ne la prendrait au taux maximum.

Q. Je ne veux pas dire le taux maximum, mais dans le tarif, il doit y avoir un taux maximum pour chaque classe. Vous avez une classe pour ces risques ? R. Oui.

Q. Et vous les prenez au taux fixé, au taux du tarif ? R. Nous ne pouvons les prendre au-dessous de cela.

Q. Pouvez-vous exiger plus ? R. Très fréquemment nous faisons payer plus.

Q. Plus que le taux le plus élevé indiqué au tarif ? R. Oui, cela dépend entièrement du risque. On tient compte de toutes les conditions de la propriété. Par exemple, prenez une maison en bois environnée de constructions semblables, ou à 40 pieds de proximité d'une fabrique à planer.

Q. Vous avez un taux pour cela ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Je ne vois pas où il peut être question de risque moral quand l'agent est lié comme cela. Un homme ayant des habitudes d'intempérance et des mauvais principes, ou à la veille de tomber en faillite, sera recherché par un assureur tout comme un autre. Il n'est plus question des conditions du risque, dès que l'agent le recommande. Il présente les conditions requises suivant le tarif ? R. Votre idée du risque moral diffère entièrement de la mienne. Je parle du risque moral—

Q. Je comprends qu'il existe certaines classes de propriétés que vous considérez comme plus risquées que d'autres. Des gens connaissant les affaires d'assurance m'ont dit cela. Mais je ne vois pas comment il est possible de tenir compte du risque moral, lorsqu'un agent ne considère que le chiffre d'affaires qu'il fait. Il recommandera qui que ce soit pourvu qu'il paie le taux fixé ? R. J'ai dit qu'il est impossible à une compagnie de contrôler le hasard moral. Le risque moral n'existe que quand un homme assure sa propriété dans le dessein de la brûler.

Par le Président :

Q. Oh, non ? R. C'est ce que nous comprenons par risque ou hasard moral. Nous ne connaissons pas d'autre risque moral que celui-là.

Q. Le risque moral ne consiste-t-il pas dans la réputation générale d'un homme et dans son aptitude de payer. Il a une minoterie, par exemple, ou une scierie ; le cours d'eau se tarit, et le moulin lui devient inutile. Le risque moral ne se produit-il pas là ? R. Bien entendu, il y a là risque moral, jusqu'à un certain point.

Q. Vous dites que le seul risque moral que vous connaissez est le cas où un homme assure sa propriété avec l'intention délibérée de la faire brûler. Vous ne connaissez aucun homme de ce genre là, parce qu'il ne vous le dira pas. Un homme peut prendre une police d'assurance avec le dessein de brûler sa propriété, mais il ne vous fait pas part de son intention ? R. Nous recommandons à notre agent d'être

sur ces gardes, toutes les compagnies le font. Elles recommandent à leurs agents de veiller avec soin aux intérêts de la compagnie qu'ils représentent.

Q. Ce n'est pas la question ? R. C'est la question comme ceci, que si un homme prend un risque—

Q. Nous parlons du risque moral ? R. Je vous donne mes vues sur le risque moral. Je n'ai pas d'autres opinions sur le risque moral que celle que j'ai émise.

Q. Qu'il n'existe que quand un homme fait assurer en propriété dans le dessein de la brûler ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Les taux sont-ils plus élevés dans Québec que dans Ontario ? R. Pas dans les villes de mêmes classes, sauf Montréal que nous avons dû traiter exceptionnellement à cause de ce qui nous est arrivé là.

Par M. Casgrain :

Q. De grands incendies ? R. Oui ; des incendies désastreux pendant les deux ou trois dernières années.

Par le Président :

Q. Où avez-vous éprouvé le plus de pertes pendant les deux ou trois dernières années. Lesquels ont été les moins profitables, les districts des villes ou des compagnies ? R. Si vous parlez d'aucune année donnée, je dois dire que les cités ont été les plus improductives ; mais en ne prenant qu'une seule année, vous ne pouvez arriver à une moyenne. Avec les taux plus élevés que nous obtenons dans les places moins bien protégées contre le feu, nous pouvons obtenir à peu près les mêmes profits ; mais les cités, une année, nous donnent plus de profit, et dans une autre, les villes seront plus profitables.

Q. Pouvez-vous nous dire quelle est la base d'où partent toutes les compagnies pour arriver à une entente sur l'uniformité du tarif ? Je voudrais savoir ceci : Lorsque vous prenez ensemble tous vos tarifs, comme font les gens d'affaires, quel est votre point de départ ? R. Bien, il y a eu à différentes périodes de nombreux tarifs en force. En certains temps, bien entendu, ces tarifs n'ont pas été en vigueur, mais il y a toujours eu quelque chose qui a pu servir de base aux taux convenables pour l'assurance de la propriété en quelque lieu que ce soit.

Q. Partout au monde ? R. Partout en Canada.

Q. Faites-vous une différence dans la Paissance à cause de la longueur de l'hiver ? R. Non ; c'est la même chose partout ; nous arrangeons nos taux presque entièrement d'après les moyens de protection contre le feu que possède une ville et le mode général de construction dans cette ville.

Q. Un témoin a dit ici hier, je pense, qu'avant l'existence de cette association, sa compagnie n'avait ni tarif, ni règles pour fixer les taux, rien de semblable enfin. Quelle était la règle de votre compagnie pour la direction de ses agents ? R. Bien, avant d'avoir un tarif dans un livre pour l'usage de nos agents, nous avions notre vieux tarif arrangé d'après les moyens de protection que chaque ville possédait, et nous exigeons de nos agents qu'ils assurent à ces taux, et s'ils ne pouvaient les obtenir, de nous informer exactement pourquoi ils ne le pouvaient pas ; ensuite nous exerçons notre propre jugement.

Q. Vous aviez un tarif ? R. Oui ; mais il n'était pas obligatoire.

Q. Vous donniez une certaine latitude à vos agents, absolument comme un marchand le fait dans son magasin pour les prix de ces marchandises. Elles sont marquées à un certain prix, mais le commis exerce son propre jugement en faisant déduction ? R. Excepté que dans notre cas, la latitude était permise à cause de la compétition des autres compagnies et sujette à l'approbation du bureau principal.

Q. Vous pouviez annuler aucune police, bien entendu, si elle n'obtenait pas votre approbation ? R. Oui.

Q. Ainsi vous aviez un tarif ? R. Dans ce sens limité.

Q. Je ne vois pas de limite ; vous aviez un tarif, et ce tarif était soumis à l'approbation du bureau principal ? R. Comme je l'ai dit déjà, les taux que nous donnions à l'agent étaient pour lui une règle qu'il était libre de—

Q. S'il en déviait, il devait en donner la raison, et en outre vous n'étiez pas tenu d'accepter? R. Non.

Par M. Casgrain :

Q. Votre tarif est-il le même pour toutes les parties du monde ou dans toute la Puissance? R. Oh, non; les conditions de climat et autres circonstances doivent être prises en compte. Les taux ici diffèrent de ceux de l'Angleterre; mais ils sont à peu près semblables dans les villes et les cités des Etats-Unis où les conditions climatiques sont à peu près les mêmes.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Il y a en Canada des compagnies qui n'appartiennent pas à votre association? R. Je ne connais aucune compagnie par actions qui n'en soit pas membre. Je crois que toutes en font partie. Nous avons même des compagnies mutuelles.

Q. Des compagnies d'assurance mutuelles contre le feu? R. Oui. Je crois qu'une seule compagnie par actions ne fait pas partie de l'association. La Cie "Queen City" est, je crois, la seule.

Q. Trouvez-vous de la compétition parmi ces compagnies mutuelles ou par actions. Réellement, elles sont toutes en compétition, n'est-ce pas? R. D'après mon expérience personnelle, je ne trouve pas leur compétition très vive. Les compagnies mutuelles et les compagnies par actions ont un caractère tellement différent que la compétition est impossible entre elles. En fait, le système qu'elles suivent dans leurs affaires est si entièrement différent du nôtre, qu'il n'y a pas moyen de leur faire aucune compétition. Ces compagnies font des affaires au prix coûtant, et elles ne connaissent leurs dépenses qu'après que l'année est écoulée, elles font alors des répartitions ou cotisations en conséquence.

Q. Après l'entrée de votre compagnie dans l'association, votre tarif a-t-il été élevé? Votre tarif général? R. Je ne puis dire qu'il l'ait été en règle générale. Le tarif a plutôt eu pour effet d'affermir les taux. Un des principaux points sur lequel les principales compagnies, ou du moins quelques-unes des principales compagnies ont insisté, était que nous devions veiller à ne pas passer à l'extrême, mais établir des taux satisfaisants pour le public; et le tarif a contribué à donner aux compagnies, comme corps, une plus grande influence qu'elles se sont efforcées d'employer à l'amélioration de leurs affaires. Vous comprenez que, comme organisation, les compagnies d'assurance sont en état d'exercer une influence plus considérable qu'elles ne pourraient le faire individuellement.

Q. C'est la compétition qui a ruiné les compagnies avant l'existence de l'association? R. Indubitablement. Je crois que je peux vous montrer, dans vos livres bleus, qu'il y avait 13 compagnies canadiennes il y a quinze ans; il n'en existe plus que 5 à présent. Les autres ont disparu, et de plus, celles qui restent, quelques-unes du moins, ne sont pas dans un état très prospère.

Q. Quelle est la cause de l'insuccès de ces compagnies? R. Elles assuraient à des taux qui ne payaient pas, tout simplement. Il n'y a maintenant que 5 compagnies canadiennes par actions.

Q. Ces compagnies ont-elles cessé d'exister avant ou après l'organisation de l'association? R. Je crois qu'elles ont toutes disparu avant sa formation, lorsqu'il n'y avait pas de tarif.

Par le Président :

Q. Vous ne pouvez pas dire qu'il n'y avait pas de tarif? R. Bien, nous en avons un, mais il n'était pas obligatoire.

Q. Vous voulez dire un tarif uniforme? R. Oui.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Ces compagnies ont succombé sous la compétition des compagnies étrangères? R. Je ne sais pas exactement. Elles sont tombées par suite de la compétition qui a été si désastreuse entre les compagnies.

Par le Président :

Q. Veuillez vous borner à répondre aux questions au lieu de nous donner un petit discours à chaque réponse? R. Bien; il n'y avait aucun tarif obligatoire quand ces compagnies ont disparu, mais leur ruine a été la suite des résultats désastreux de leurs opérations. Elles assuraient des propriétés trop dangereuses.

Q. Vous dites qu'il ne reste aujourd'hui que 5 des 13 compagnies canadiennes par actions qui existaient alors. Les compagnies anglaises et américaines ont-elles diminué en nombre aussi ? R. Non ; bien que quelques compagnies anglaises aient aussi dû abandonner les affaires.

Q. Et quelle comparaison faites-vous des compagnies anglaises et américaines ? R. Deux compagnies anglaises et deux compagnies américaines ont été forcées de se retirer, mais d'autres les ont remplacées.

Q. Et quel est le résultat ? Avons-nous plus de compagnies américaines et anglaises que nous en avons ? R. Plus de compagnies anglaises, et à peu près le même nombre de compagnies américaines, je pense.

Q. Donnez-nous les chiffres ? Les compagnies canadiennes qu'il y a ici maintenant sont celles de l'Amérique Anglaise, des Citoyens——

Q. Donnez les chiffres seulement ? R. Il y a cinq compagnies canadiennes maintenant.

Q. Et il y en avait 13 ? R. Oui.

Q. En quelle année ? R. En 1873.

Q. Et les compagnies anglaises et américaines ? R. Il faut que je consulte mes notes pour vous donner cette comparaison.

Q. Quel est le nombre de ces compagnies maintenant. Vous en avez une liste ? R. Oui ; il y a 19 compagnies anglaises et 5 américaines.

Q. C'est 24 compagnies étrangères en opération ici ? R. Oui.

Q. Comment se trouve ce nombre comparé à ce qu'il était en 1873. Il y a 32 compagnies, je pense, dans votre association ? R. 32 en 1887 ; il y en a trois autres depuis ce rapport. Il y a la Mercantile et celle de Waterloo. Deux ne sont pas enregistrées dans la Puissance.

Q. Combien de compagnies anglaises et des Etats-Unis avions-nous en 1873 ? R. Je vois qu'en 1873, il n'y avait que 12 compagnies anglaises.

Q. Il y en a 19 à présent ? R. Oui.

Par M Casgrain :

Q. D'après le rapport du Surintendant des Assurances ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Et les compagnies américaines ? R. Il y en avait six. Vous avez deux nouvelles compagnies, et une s'est retirée des affaires.

Q. Et nous avons une augmentation de—— ? R. Sept compagnies anglaises.

Q. Ce qui donne à peu près le même nombre de compagnies en tout ? R. Oui, à peu près.

Q. Maintenant la diminution des compagnies canadiennes par actions pourrait peut-être s'expliquer par l'augmentation des compagnies mutuelles ? Savez-vous si c'est le cas ? R. Non, je ne le pense pas, parce que je suis sous l'impression que d'assez nombreuses compagnies mutuelles ont disparu également. Je me rappelle de plusieurs, mais je ne puis en donner le nombre exactement.

Q. Vous savez qu'il s'en est formé beaucoup depuis ce temps-là ? R. De petites compagnies mutuelles de townships, oui.

Q. De plus fortes également, telles que celle des minotiers et des fabricants ? R. Oui ; c'en est une.

Q. Il y a aussi une compagnie dite "des Minotiers" ? R. Oui.

Q. Ces deux-ci se sont formées dans ces dernières années ? R. Oui.

Q. Maintenant vous dites que cette Association des Assureurs a rendu les taux plus fermes, et que c'est en cela surtout qu'elle a été utile. Je ne vois peut-être pas les choses du même oeil que vous. La stabilité des taux signifie l'établissement d'une règle inflexible qui ne laisse rien à la discrétion de l'agent possédant des informations spéciales, et en conséquence, cette stabilité peut, toute avantageuse qu'elle puisse être pour les compagnies, être nuisible aux assurés ? R. Quant je dis que les taux ont été affermis, je parle du résultat général. J'ai dit que les affaires avaient été conduites à peu près comme auparavant, excepté qu'alors nous donnions un pouvoir discrétionnaire à l'agent.

Q. Croyez-vous que le public retire aucun avantage de cette stabilité des taux ? R. Oui ; je le crois.

Q. Comment ? R. Parce que si les compagnies ne peuvent obtenir pour leurs risques des taux qui leur permettent de payer leurs dépenses et mettre de côté une réserve en cas de grands incendies, le public en souffrirait certainement. Les compagnies ne pourraient pas fonctionner sans recevoir des taux convenables.

Q. Il est de l'intérêt des assurés que les compagnies fassent un bon profit ? Il est de leur intérêt que les compagnies fassent assez de profit pour leur permettre de se pourvoir contre les éventualités. Nous avons eu une ou deux grandes conflagrations en Canada chaque année.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle surveillance exercez-vous sur la nature et le caractère des risques pris par vos agents. Avez-vous un inspecteur ? R. Certainement, nous avons notre propre inspecteur.

Q. Quels sont ses devoirs ? R. Il est surtout occupé à l'ajustement des pertes ; mais il voyage pendant la plus grande partie de l'année pour l'inspection des propriétés assurées.

Q. Son principal devoir est le règlement des pertes ? R. Oui ; il ne les règle pas exactement, mais il en surveille le règlement.

Q. Il établit les pertes que vous payez. Ses décisions, bien entendu, ne sont obligatoires qu'après que la compagnie les a approuvées ? R. Oui.

Q. Et il emploie le temps qui lui reste à l'inspection des propriétés assurées par vos agents ? R. Oui.

Q. Lui donnez-vous une liste générale des risques, ou une simple liste des cas spéciaux ? R. L'agent a sa liste. L'inspecteur s'adresse à l'agent qui lui donne sa liste.

Q. Votre compagnie fait surtout des affaires dans Québec ? R. Oui.

Q. Combien paie-t-elle de taxes ? R. Voulez-vous savoir à combien les taxes s'élèvent par année ?

Q. Oui ? R. Nous payons quelque chose comme \$650 par année. Notre taxe s'est élevée à \$3,400 pour cinq ans.

Q. Comment prélevez-vous cet argent ? R. Nous le payons nous-mêmes.

Q. Avez-vous mis une taxe spéciale sur les assurés ? Est-ce que nous vous aidons, nous les assurés d'Ontario, à payer cette taxe ? R. Non, monsieur ; nous avons imposé la taxe sur les affaires dans Québec seulement, nous l'avons comprise dans les taux.

Q. Vous avez suffisamment ajouté aux taux pour vous rembourser complètement de cette taxe ? R. Nous l'espérons.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je pense que l'on peut se fier aux compagnies là-dessus. Quelle proportion de son temps l'inspecteur peut-il donner à la visite des propriétés assurées, en général ? R. Au moins la moitié de son temps, je pense. Si nous avons une perte à Belleville, par exemple, il s'y rend pour son règlement, et il reste ensuite un jour ou deux. Il emploie toujours quelque temps à l'inspection des propriétés assurées partout où l'appelle l'événement d'une perte.

Q. Il peut cependant arriver souvent qu'il soit immédiatement appelé ailleurs pour quelques autres pertes, de sorte qu'il pourrait ne donner que très peu de temps à certaines localités ? R. Non ; car bien que son principal devoir consiste à voir aux pertes, il n'est pas le seul que nous employons à cela. Nous avons des personnes spécialement chargées du règlement des pertes, des gens en qui la compagnie a confiance.

Q. L'inspecteur ne fait pas tous ces règlements après les incendies ? R. Non.

Q. Comment alors peut-il inspecter les propriétés assurées dans les localités. Sont-elles inspectées une fois par année, en règle générale ? R. Il ne peut aller partout en une année. Il ne passera quelque fois dans certains endroits qu'une fois tous les deux ans ; mais il voyage pour cet objet à peu près tout le temps.

Q. Tous les deux ou trois ans, il est tenu de faire l'inspection des risques dans toutes les localités et de faire rapport sur leur condition générale ? R. La difficulté est qu'il doit quelque fois aller dans une même ville trois ou quatre fois dans la même

année, et que nos affaires couvrent un champ si vaste, qu'il ne peut passer dans certaines places que tous les deux ou trois ans; au moins pour quelques endroits.

Q. Arrive-t-il souvent que des polices d'assurance soient annulées par suite de cette inspection? R. Oui.

Q. Fréquemment? R. Fréquemment.

Q. Je suppose qu'une des difficultés que vous éprouvez avec vos agents est qu'ils sont sujets à donner une trop grande valeur aux propriétés qu'ils assurent? R. Cela arrive avec les agents qui ont peu d'expérience, mais non pas avec les autres.

Q. Ils y mettent de l'amour-propre? R. Exactement. Une compagnie bien administrée veille toujours, avant d'accepter un risque, à ce que la proportion entre l'assurance et la valeur de la propriété ne soit pas excédée. La formule de la demande d'assurance exige que la valeur de la propriété à assurer et l'assurance soient proportionnées.

Q. Il est important alors d'avoir des agents de première classe sous le rapport de la capacité comme évaluateurs? R. Oui, certainement; mais un agent, quelquefois, peut être trompé à dessein, et ensuite il ne peut pas apprécier la valeur des marchandises en mains dans un magasin, par exemple.

Q. C'est là une difficulté; mais c'est une raison de plus pour vous forcer à faire choix d'un bon agent? R. Oui.

Q. Je suppose que vous payez vos agents par commission? R. Nos agents sont portés à ne pas faire d'affaires privées en prenant une simple commission sur les risques qu'ils prennent. Ils ne font que peu d'affaires dans les petites villes. Un agent n'y peut pas faire beaucoup plus de \$1,000 par année. Dans les villes où nous avons des agents contrôlant un montant considérable d'affaires et y mettant tout leur temps, dans trois ou quatre cas à peu près, nous donnons un salaire avec la commission, ou une commission sur les profits.

Q. Là où vous les trouvez plus spécialement utiles? R. Dans les localités où nous les trouvons plus spécialement utiles.

ALFRED W. HADRILL, est assermenté.

Par le Président :

Q. Donnez votre nom, votre occupation et votre adresse? R. Alfred William Hadrill, secrétaire de l'Association des Assureurs contre le Feu, Montréal.

Q. Etes-vous officier de quelque compagnie d'assurance en même temps? R. Non.

Q. Quelle est votre occupation? R. Je m'occupe exclusivement des affaires de l'Association. Je fais le même travail que M. McLean à Toronto.

Q. Etiez-vous employé dans quelque compagnie d'assurance avant cela? R. J'étais secrétaire de la Bourse des Assurances, avant cela, mais je n'ai jamais été employé dans aucun bureau d'assurances.

Q. Avez-vous quelque exposé à faire concernant votre association? Nous avons la constitution de l'Association Canadienne des Assurances contre le Feu, est-ce bien elle (montrant l'exhibit mis devant le comité).—(Exhibit 43a)? R. Oui; c'est sa constitution.

Q. Nous avons parlé à d'autres témoins de la tentative de l'association de priver d'emploi dans les compagnies coalisées les agents faisant des affaires pour les compagnies n'assurant pas suivant le tarif. Savez vous d'abord s'il a été passé une résolution à ce sujet? R. Oui.

Q. A-t-elle été rappelée? R. Elle l'a été.

Q. L'a-t-on adoptée de nouveau pour la province de Québec? R. Non; elle n'a pas été adoptée de nouveau pour la province de Québec.

Q. Quelle résolution aviez-vous se rapportant à cela? R. Nous avons une résolution à l'effet que nul agent d'une des compagnies de l'association ne peut placer de risques dans une compagnie ne suivant pas le tarif, excepté les compagnies mutuelles; mais pas dans une compagnie par actions.

Q. Elle est en vigueur actuellement? R. Elle est en force, mais la résolution est devenue lettre morte, je crois dans, la province d'Ontario.

Q. Je vois ici : " Je m'engage de plus, etc." (Exhibit 43a—cl. 8) ? R. L'agent doit exiger les taux de tarif.

Q. Il faut qu'il place les risques dans l'association alors ? R. Il doit exiger les taux entiers.

Q. Il doit exiger les taux entier ? Une compagnie ne peut pas faire ses propres taux ? R. Je crois que la résolution n'a pas été mise en opération dans la province d'Ontario.

Q. Les agents s'engagent à ne pas faire d'affaires, sauf pour les compagnies faisant partie de l'association ? R. Les compagnies mutuelles exceptées.

Q. Ensuite l'autre moitié de la résolution veut qu'ils n'agissent pas pour les compagnies en dehors de l'association. Cette partie a été adoptée de nouveau puisqu'on la voit dans la constitution qu'il sont obligés d'observer ? R. Elle a un effet très différent.

Q. Elle leur permet bien de travailler, mais ils doivent assurer d'après le tarif de la compagnie ? R. D'après le tarif de l'association.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Êtes-vous le secrétaire de l'association dans Québec comme M. McLean l'est dans l'Ontario ? R. Oui ; à Montréal.

Q. Vous deviez nous donner un état des dépenses ? R. Oui ; je pense qu'il va ressembler beaucoup à celui qui a été pas-é au comité (un rapport financier produit), c'est un état des dépenses pour trois années passées, ainsi que les dépenses de l'année dernière. (Exhibit 44 a, b, et c)

Q. Les dépenses sont d'environ \$5,478 ? (Exhibit 44a.) R. Ce qui donne le tiers de un pour cent, un montant tout à fait infinitésimal.

Q. Vous n'êtes pas aussi prodigues de champagne et d'autres rafraîchissements que l'association de Toronto ? R. Je dois faire remarquer au sujet de ces dépenses, que si les compagnies se chargeaient individuellement de ces travaux, elles auraient à supporter de beaucoup plus fortes dépenses pour l'impression de ces tarifs. Chaque compagnie devrait faire imprimer le tarif, tandis que nous nous chargeons de cette besogne pour toutes les compagnies. Nous n'avons rien à faire avec le règlement des pertes par suite d'incendie.

Par M. Guillet :

Q. Cet état comprend-il les salaires des inspecteurs ? R. Tout.

Q. Combien d'inspecteurs avez-vous ? R. Nous en avons un à présent. Je me charge des inspections occasionnellement.

Q. Quel était le montant des dépenses pour l'association d'Ontario ?

Le Président.—Il était de \$7,293 l'an dernier.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle compétition vous font les Mutuelles dans Québec ? R. Très peu.

Q. Il n'y a pas autant de ces compagnies que dans l'Ontario pour les assurances locales ? R. Il y a une ou deux compagnies dans les Cantons de l'Est.

Q. Est-il permis à vos agents de prendre des risques pour ces compagnies ? R. La règle s'y oppose.

Par le Président :

Q. Quand la Cie Queen City a-t-elle quitté l'association ? R. C'est une compagnie d'Ontario, et je n'ai de rapports qu'avec les compagnies de l'association de Québec.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Aucune compagnie de Québec a-t-elle laissé l'association ? R. Non, excepté celles qui ont quitté le Canada.

Q. Quelques-unes des compagnies faisant encore des affaires, se sont-elles retirées de l'association ? R. Non.

Par M. Guillet :

Q. Savez-vous si la Cie des Minotiers et des Fabricants est une compagnie par actions ? R. C'est une compagnie de l'Ontario. Elle a une charte locale, et comme elle n'est pas de ma province, je la connais peu. Elle opère sous le système mutuel à peu près. Son capital-actions est garanti.

Q. Avez-vous des amendes ou quelque résolution imposant des amendes, dans votre association ? R. Nous avons un règlement punissant d'une amende un agent violant les règles, mais aucune amende n'a été imposée, de fait. La compagnie est responsable pour l'amende et la démission de l'agent.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. En fait, les compagnies verraient à cela dans leur propre intérêt ? R. En examinant les minutes, vous verrez quel a été le nombre d'infractions.

Q. Vous pouvez régler ces cas lorsque les demandes d'assurance sont présentées ? R. Je n'ai rien à voir à cela, c'est l'affaire des compagnies.

Q. Avz vous quelques règles imposant des amendes aux compagnies ? R. Non.

Q. Le seul cas où une compagnie s'exposerait à l'amende dans votre association, serait celui où elle émettrait une police au-dessous des taux de tarif ? R. Vous parlez de taux donnés par les agents de compagnies. Nous n'avons pas de règles semblables.

Par M. Guillet :

Q. A l'assemblée de Toronto, a-t-il été question d'imposer des amendes ? R. Non ; cette question n'a pas été soulevée.

Q. Je vois par les minutes ici, que cette question devait être portée devant l'assemblée ? R. Je sais qu'il y a eu quelque discussion au sujet de changements de tarif, comme vous le verrez par les minutes de l'assemblée générale.

Q. Voici ce dont je vous parle : " De nouvelles communications de la Cie des Citoyens sont lues, touchant ses plaintes, item n° 153, des dernières minutes. Les compagnies démontrent avec force l'efficacité des règles adoptées pour la protection des compagnies perdant des risques en se conformant aux taux du tarif, et l'efficacité des moyens de répression contre les agents ou courtiers plaçant les risques ; elles recommandent énergiquement à l'association de prendre les mesures nécessaires pour remédier aux difficultés dont elles se plaignent, offrant en même temps quelques suggestions dans ce sens à la considération de l'assemblée annuelle. Après une longue discussion sur le cas particulier qui a donné lieu au grief de la Cie des Citoyens, il est décidé que la compagnie a de justes raisons de se plaindre, et il est recommandé que l'association, à l'assemblée annuelle qui se tiendra prochainement, prenne en sérieuse considération la nécessité de maintenir les règles dans le sens des suggestions de la Cie des Citoyens ? " R. Cette plainte était portée plutôt contre un courtier que contre une compagnie.

Q. Aucune mesure n'a été prise à ce sujet ? R. Nous avons fait quelques légers changements, mais rien d'important.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Quelle était l'offense, l'acceptation de risques au-dessous du tarif ? R. En partie ; mais plutôt contre la manière de le faire.

Q. Intervention peu honnête dans les affaires d'une autre compagnie ? R. Oui, vous pouvez qualifier ainsi l'offense.

Q. Il y a plusieurs manières d'éviter le tarif. Pensez-vous que les agents se servent d'aucuns moyens pour s'y soustraire ? R. Parlez-vous des gérants de compagnies ou des agents locaux ? Je ne pense pas que les agents payés ou les compagnies elles-mêmes le fassent ; mais les compagnies ont des agents locaux de différents caractères répandus par tout dans le pays, et ceux-ci se rendent coupables de ces évasions.

Q. Donnent-elles des gratifications ? R. Très peu, je pense.

Q. Quelle est la nature des services que les courtiers rendent aux Cies d'assurance ? R. Le courtier n'est pas toujours spécialement attaché à un bureau, mais il prend des risques qu'il place dans une demi-douzaine de compagnies. Il n'y a de courtiers d'assurance que dans les grandes cités, comme Montréal ; je ne pense pas qu'il y en ait à Toronto. Il prend des risques, les place parmi les fortes compagnies et voit aux renouvellements.

Q. Il les prend à un taux général ? R. Non ; il les prend aux taux de tarif, et reçoit sa commission.

Q. Dans l'occasion dont il a été question, le courtier avait-il pris le risque au-dessous du taux ? R. Vous parlez de la Cie des Citoyens ? Oui ; il l'avait fait.

Q. C'était l'offense réelle ? R. Oui.

Q. Il l'avait pris au-dessous du tarif, et la compagnie dont celle des Citoyens se plaignait l'avait accepté? R. Oui.

Q. Alors la compagnie se trouvait réellement en offense? R. Il semble que oui; mais dans ce cas particulier, il serait difficile d'expliquer toutes les circonstances: Lorsqu'un courtier travaille pour une compagnie, celle-ci naturellement place en lui un certain degré de confiance.

Q. La première chose qui doit se faire quand une demande d'assurance parvient au bureau d'une compagnie, est sans doute de s'assurer que le taux est conforme au tarif? R. Nous le gardons généralement dans notre mémoire.

Q. Oui; mais je comprends qu'il doit y avoir mille moyens d'induire un homme à accepter un taux plus faible? R. Il est naturel qu'une compagnie désire se procurer des affaires, et il est également naturel que l'agent le désire aussi.

Q. Il paraît dans tous les cas que la compagnie offensée s'en est trouvée blessée? R. Je dois dire que la compagnie offensante a rectifié l'erreur aussitôt que son attention a été attirée sur le fait.

Q. En élevant le taux? R. Non; en annulant la police.

Par M. Guillet:

Q. Si les compagnies refusent d'annuler le risque, l'Association des Assureurs n'a pas le pouvoir de le faire? R. Cela est laissé entièrement à l'initiative de l'association.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 30 avril 1888.

Le Comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin; M. Wallace, M. P., au fauteuil.

HUGH SCOTT, est assermenté.

Par le Président:

Q. Veuillez donner votre nom, votre occupation et votre adresse? R. Hugh Scott, directeur-gérant des Cies d'assurances des "Minotiers et Fabricants" et "Queen City" et de la Cie d'assurance contre le feu "Hand in Hand Exchange."

Q. Depuis combien de temps vous occupez-vous d'affaires d'assurance? R. 30 ans, et j'y ai employé tout mon temps.

Q. Avant d'entendre vos objections, si vous en avez contre l'Association des Assureurs, nous avons eu ici un témoin particulièrement qui, au dernier examen, nous a parlé du risque moral. Il ne paraît pas comprendre qu'il y eût aucun risque moral excepté dans le cas d'un incendiaire qui assurerait délibérément sa maison dans le dessein d'y mettre le feu. Voulez-vous nous dire ce que vous pensez du risque moral? R. Je pense que la meilleure réponse à faire à votre question est de vous lire les instructions que je donnais à mes agents il y a dix sept ans; elles exposent la question, je pense, au point de vue canadien: "Vous vous garderez bien d'accepter les propositions de personnes d'un caractère douteux et celles qui pourraient vous être faites pour l'assurance d'une propriété occupée par un locataire de mauvaise réputation." (Exhibit 45o règles).

"D'autres considérations telles que les embarras financiers de la personne demandant à s'assurer, une disposition de sa part à surfaire la valeur de sa propriété, les risques par suite de menaces ou de vengeances probables de la part des ennemis de la personne à assurer, et toute autre circonstance particulière qui vous paraîtra de nature à motiver votre refus ou votre acceptation d'une demande d'assurance, devront être l'objet d'une scrupuleuse recherche de votre part."

Voilà les principaux éléments de risque moral, ainsi que certains autres cas, tels que ceux de tanneries éloignées de l'eau ou de moulins dans des lieux où les cours d'eau ont tari. Voilà des cas de risque moral. Il peut y avoir bien des classes d'incendiaires. Il y a, par exemple, des négligences coupables. Je ne pense pas que l'incendiaire, que l'homme qui applique la torche à son moulin, soit aussi commun qu'on le suppose. Je crois que la classe la plus nombreuse d'incendiaires se compose des gens habituellement négligents, et ces risques ne peuvent être profitables. Ces

personnes ne prennent aucun souci de leurs propriétés, et ces circonstances sont de celles que nous devons considérer comme des cas de ha-rd ou risque moral.

Q. Si un homme avait hypothéqué ses propriétés jusqu'à leur pleine valeur et se montrait insoucieux de ce qu'elles deviendraient, considéreriez-vous cela comme un cas de risque moral? R. Certainement, cela rentre pleinement dans la question. Dans les demandes d'assurances pour de telles propriétés, mes instructions étaient celles-ci: "Les demandes d'assurance pour propriété hypothéquées devront être faites par le débiteur hypothécaire afin d'éviter la possibilité d'une double assurance sur la même propriété par le débiteur et le créancier hypothécaire." Ces questions sont importantes quand il s'agit de propriétés tenues par bail.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Devront être faites par qui? R. Le débiteur hypothécaire. Nous avons eu des cas de double assurance, et dans un cas (la loi a été un peu changée), les deux assureurs se trouvaient en position de recouvrer le montant de leur assurance.

Q. Je croyais que la police contenait une clause les empêchant de recouvrer l'assurance? R. Mais si la compagnie prend votre intérêt comme créancier hypothécaire et vous assure expressément comme tel, le cas est différent. Un tel cas s'est présenté au sujet de l'assurance d'un moulin à Dundas, il y a bon nombre d'années.

Q. Dans ce cas, le créancier hypothécaire pouvait-il recouvrer l'assurance? R? Il l'a pu, grâce à cette circonstance particulière que la compagnie protégeait ses intérêts. Cette assurance avait été prise en qualité de créance hypothécaire.

Par le Président:

Q. Etes-vous membre de l'Association des Assureurs contre le feu? R. Je le suis et ne le suis pas. On prétend que ni l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, ni moi, n'avons de preuve que je ne suis pas membre. Grâce à une de ses règles, cependant, elle nous a déclarés hors du Bureau de Toronto.

Q. Êtes-vous membre? R. Oui, monsieur.

Q. Et votre compagnie aussi? R. Oui, la cie "Queen City" l'était depuis la formation de l'association.

Q. Avez-vous démissionné? R. Non, monsieur; je n'ai pas démissionné.

Q. Votre compagnie s'en est elle retirée? R. Non; nous ne l'avons pas fait. L'association nous a expulsés, pour ainsi dire.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Du Bureau de l'Ontario? R. Oui; c'est une question assez embrouillée, et si vous voulez me permettre—

Par le Président:

Q. Nous vous demandions des questions qui vous auraient amené à ceci. Avez-vous des griefs contre l'Association? R. Oui.

Q. Qui vous intéressent personnellement ainsi que le public? R. Je crois que les actes de l'association quelquefois n'ont pas été en harmonie avec le but qu'elle s'était proposé lors de son organisation.

Q. Comment ces actes affectent-ils le public? Vous dites qu'ils n'ont pas été dirigés contre vous comme gérant d'une compagnie d'assurance? R. Je pense qu'elle a adopté des règles dans le dessein de nous persécuter.

Q. Pour vous persécuter? R. L'association a dégénéré en une société qui paraît avoir cet objet en vue.

Q. Comment cela affecte-t-il le public? R. A cette époque et depuis, j'étais aussi le gérant de la Compagnie d'Assurance Nationale de l'Irlande. Je devrais dire de plus que j'étais aussi le membre principal de la maison Scott & Bolt agissant pour la Compagnie d'Assurance Nationale de l'Irlande.

Q. Vous feriez mieux peut-être de nous exposer l'affaire à partir du commencement? R. Peut-être me permettre-vous de vous lire un exposé que j'ai envoyé à la Compagnie d'Assurance Nationale de l'Irlande. Je commencerai par un extrait d'une lettre adressée à M. Engibach, gérant de la Cie. d'Assurance Nationale de l'Irlande, et datée à Toronto, le 23 février, 1886:—(Exhibit 45 a ½).

"Malgré ce que je vous ai exposé dans le dernier griffonnage que je vous ai envoyé à la hâte, de Kingston, je dois vous faire l'histoire de l'origine de la Cie. des

Minotiers et des Fabricants afin de vous mettre en état de comprendre clairement la situation des affaires.

“ Nous (l'association) avons arrangé un tarif en octobre 1883, dans lequel nous avons, pour les minoteries assurées auparavant à un et demi pour cent, avancé les taux à deux pour cent, et à deux et trois quarts pour cent pour celles qui étaient auparavant assurées à deux et à deux et un quart pour cent. Une assemblée a été tenue à Montréal, en septembre 1884; elle a été virtuellement close un vendredi soir, la plupart des membres de l'ouest, sous l'impression qu'on ne s'occuperait que des affaires non terminées à la séance du samedi, étant partis immédiatement pour s'en retourner chez eux. Il n'en fut pas ainsi cependant, car à cette séance, la question des taux d'assurance pour les minoteries fut reprise de nouveau, et malgré les protestations de M. Wood, de l'Etna, et de M. Wickins de l'Union Commerciale, les seuls représentants de l'ouest présents, une autre augmentation de trois quarts pour cent fut ajoutée aux taux d'assurance pour toute les minoteries et leurs magasins.” (Exhibit 45 a ½).

Q. C'est-à-dire les minoteries seules? R. Oui; et leurs magasins.

Q. L'association avait déjà élevé les taux de 50 pour cent? R. Pas tout à fait (le témoin continue à lire “ ce qui faisait deux changements dans la même année, et cela sans donner la moindre considération au risque moral ou aux moyens de protection contre le feu à l'intérieur ou à l'extérieur. De vieilles baraques invitant d'elles-mêmes l'incendie, et les moulins les plus mal tenus ont été mis sur le même pied que nos minoteries les mieux conduites, les mêmes taux sont appliqués également à tous. Il n'est que naturel qu'une telle action ait créé un mécontentement considérable lorsque les polices ont dû être renouvelées sur les meilleures classes de moulins; je suis peiné de voir que la difficulté n'est pas restreinte aux minotiers, mais qu'elle s'étend aux autres fabricants dans la province. J'ai donné des informations que m'a fréquemment données M. Howland concernant ce que ces gens se proposaient de faire par suite de ce qu'ils considéraient être une injustice, mais il m'a été impossible de douter plus longtemps, et alors j'ai eu pouvoir mieux servir tous les intérêts en prenant une position qui puisse me permettre de les ramener à de meilleurs sentiments et de rétablir les rapports qui doivent exister entre les assureurs et les assurés.” (Exhibit 45a ½).

Le témoin.—M. Howland était justement venu me voir sur ces entrefaites et m'avait demandé si je ne pensais pas qu'une grande injustice avait été commise envers les minotiers. Je faisais mention de M. Howland parce qu'il était président de la Compagnie d'assurance de l'Association des Minotiers. (Il continue à lire.)

“ Vous savez comme moi que c'est l'assuré qui doit payer et qui paie en effet les pertes et les dépenses, et aussi, outre cela, une compensation raisonnable pour les risques encourus dans une compagnie bien administrée. A mon avis, donc, il était insensé d'irriter les gens à qui les compagnies d'assurance doivent leur existence même et de soulever de mauvais sentiments parmi eux. C'est cependant le penchant chronique de beaucoup de nos membres de l'est quand ils ont quelque marotte en tête. Nous avons aussi amené une pétition sérieuse de la part des compagnies américaines. J'ai vu à New-York, où je suis allé l'é dernier, une page entière couverte des noms de personnes de Hamilton, Toronto, Kingston et Montréal demandant à s'assurer pour des sommes variant de \$27,000 à \$10,000 chacune, à la Compagnie d'assurance Mutuelle contre le Feu, 155 Broadway, New York. Je vous envoie, ci-inclus, une lettre du secrétaire Armstrong, et par la poste une copie du dernier rapport de sa compagnie. Voyez aussi les lettres ci-jointes du correspondant du *Mail*, à Montréal. Les commissaires du havre de cette dernière cité ont assuré toute leur propriété dans des compagnies américaines.”

Le témoin.—A ce sujet, je ferai remarquer que le représentant des commissaires du havre était aussi président de la Compagnie d'Assurance Royale, et cependant ils ont pris toutes leurs assurances dans des compagnies américaines. (Il continue à lire.)

“ La semaine dernière, la Fabrique de Coton de Merriton a pris pour \$100,000 d'assurance dans les compagnies américaines; \$10,000 sur ce montant étaient couvertes l'année dernière par une police (201,843) de votre Cie “ Nationale”; comme

grande faveur personnelle, nous avons pu retenir \$5,000 couvertes aujourd'hui par une de vos polices. Toutes nos polices sur la Fabrique de Papier de Rio:don (202,411, \$5,000) ont été annulées le mois dernier et ces risques ont été placés chez nos cousins américains. Je pourrais remplir ma lettre avec la liste des propriétés qui ont été ou vont être assurées de l'autre côté des lignes. J'avais, et j'ai encore de bonnes espérances que la Cie des Minotiers et des Fabricants arrêterait ce transfert des affaires à l'étranger. Ce qui m'irrite le plus dans tout ceci, c'est que c'est la meilleure classe de risques que nous perdons ainsi. Les compagnies américaines refusent d'assurer les propriétés de classes inférieures, et nous sommes réduits ici à nous chamailler pour obtenir celles-ci; et cela va durer tant que nous dormirons tranquilles sur la promesse qu'on nous a faite en mars dernier d'adopter immédiatement des cédules de taux équitables." (Exhibit 45a $\frac{1}{2}$)

Q. Quel est ce M. Englbach à qui vous écrivez? R. C'est le gérant de la Compagnie d'assurance Nationale d'Irlande.

Q. Quand vous parlez de compagnies américaines, faites-vous allusion à ces compagnies, que vous désignez sous le nom de clandestines, ou de compagnies ayant des bureaux en Canada? R. Vous pouvez difficilement les qualifier ainsi, car pendant que j'étais au bureau de M. Armstrong, il y avait là un monsieur ayant des intérêts dans la fabrique de papier dont j'ai parlé, et qui demandait à s'assurer. On lui a répondu de faire inspecter sa propriété.

Q. Les compagnies qui n'ont pas de bureaux en Canada ne se conforment à aucune loi? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Ce sont des compagnies n'ayant aucune position légale en Canada? R. Vous ne devez pas confondre les deux.

Q. Quelle espèce de compagnies sont celles dont vous parlez? R. Les compagnies de la Nouvelle-Angleterre qui assurent nos grosses fabriques de papier ou de tissus laineux; ce sont de fortes compagnies que celles dont je parle.

Q. Font-elles un dépôt? R. Non, cela n'est pas nécessaire.

Q. Ont-elles des agents ici? R. Non; pas du tout. Il peut y avoir une autre classe d'assurance désignée comme clandestine sollicitant des affaires ici.

Q. Ce que l'on désigne par assurance clandestine c'est quand des compagnies viennent en Canada et font des affaires sans se soumettre aux lois canadiennes, ne font pas de dépôts et ne sont pas reconnues par notre inspection ni nos cours? R. Exactement.

Q. La vérité est qu'avec une compagnie mutuelle américaine vous prenez le risque d'être forcé d'aller aux Etats-Unis et de porter vos réclamations devant les cours américaines? R. Exactement.

Q. Quand j'ai dit clandestine, je n'ai pas voulu insinuer que ce n'était pas des compagnies de première classe? R. C'est différent. Les compagnies clandestines sont celles qui sollicitent subrepticement des affaires. Celles-ci n'agissent pas de cette manière. Vous allez les trouver; et ce serait empiéter sur les droits des particuliers que de vouloir en jeter cela.

Q. Y a-t-il aucune compagnie agissant de la manière dont vous parlez? R. Pas maintenant. Il y a des compagnies mutuelles de l'ouest qui viennent dans le pays, mais elles prétendent y avoir été appelées. Elles envoient des circulaires, et les propriétaires des fabriques, les invitent à venir et à faire ces inspections, de sorte qu'elles n'offensent pas les lois. Mais si un de leurs agents venait ici solliciter des assurances, il serait exposé à une amende très-sérieuse dans la province d'Ontario?

Q. Il n'y en a aucune dans l'Ontario faisant cette sorte d'affaires? R. Non; pas d'affaires bien considérables.

Q. Lorsqu'un homme d'affaires en bonne position fait une demande d'assurance à ces compagnies, cela prouve qu'elles en font? R. Oui; nos compagnies prennent exactement les mêmes classes d'assurance.

Par le Président:

Q. Mais vous dites que par suite du tarif de l'Association des Assureurs contre le Feu, ces compagnies vous enlèvent les meilleures affaires? R. Oui.

Q. Par la raison qu'elles obtiennent des taux d'assurance aussi élevés pour les bonnes classes que pour les mauvaises? R. Oui; il n'y avait eu aucune déviation au tarif jusqu'à cette promesse que l'association nous a faite de fixer les taux par cétilles; nous fiant à cette promesse, nous avons pris des assurances à des taux que nous avons dû abandonner depuis qu'elle nous a trompés.

Par M. Guillet:

Q. Nous avez-vous dit que les demandes sont faites personnellement à ces compagnies ou bien par lettre? R. Personnellement, quelquefois. Dans le cas dont j'ai parlé, j'ai rencontré, dans le bureau de M. Armstrong, un monsieur demandant une assurance pour sa fabrique de papier et voulant la prendre là entièrement.

Q. Qu'est-ce que c'est que M. Armstrong? R. C'est le secrétaire de la Compagnie d'Assurance Mutuelle contre le Feu, de New-York, dont je parlais dans cette lettre.

Par le Président:

Q. Où est son bureau? R. 155 Broadway, New-York.

Par M. Guillet:

Q. Les demandes sont faites personnellement de même que par lettres? R. Oui; certainement. Il faut aller à New-York. Ces affaires se font ordinairement par lettre.

Par le Président:

Q. Et on a dit à ce monsieur d'envoyer l'agent de la compagnie pour inspecter le risque? R. Oui; c'est le résultat de ces taux arbitraires.

Par M. Wood (Wentworth):

Q. Votre compagnie est-elle une compagnie mutuelle? R. Oui; toutes les compagnies que je gère sont des compagnies mutuelles, à l'exception de la "Queen City," et celle-ci est établie depuis 1871.

Par le Président:

Q. La Cie "Queen City" n'est pas mutuelle? R. Non, monsieur; c'est une compagnie par actions, mais nous payons un dividende aux assurés.

Q. Bien; vous pouvez continuer M. Scott? R. Avant la formation de cette association en 1883, nous avions des bureaux locaux à Toronto, Hamilton et London.

Q. Avant quelle année? R. Avant 1883, l'année de la formation de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Qu'entendez-vous par bureaux locaux? R. Quelques compagnies ont des bureaux locaux, composés de leurs agents pour l'arrangement des tarifs et la publication des taux.

Q. De manière à pouvoir agir de concert? R. Oui.

Par le Président:

Q. Etiez-vous présent lorsque le secrétaire de la Compagnie d'assurance de l'Ouest a donné son témoignage? R. Non.

Q. J'en suis fâché. M. Boomer nous a dit très distinctement qu'il n'y avait pas de tarif fixé par aucune compagnie ou association de compagnies avant l'existence de l'Association des Assureurs contre le Feu, établie en 1883? R. Oh, bien, il n'y a aucun doute à ce sujet. Je puis vous montrer quelques-unes des minutes. Le bureau de Toronto a existé depuis 1871 ou 1873.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Et je suppose que toutes les compagnies dont vous connaissez l'existence avant ce temps-là, avait un tarif pour leur propre direction? R. Oui, monsieur, voici mon tarif. (Exhibit 450 - Table des Taux.)

Par le Président:

Q. Et toutes les compagnies que vous connaissez, avaient elles un tarif pour leurs agents et pour leurs propres affaires? R. Oh, oui; elles avaient des tarifs. Dans la lettre que je vous ai lue, je faisais allusion à ces taux exorbitants, à l'augmentation soudaine et exorbitante appliquée aux minoteries.

Q. La première augmentation a été d'environ quarante pour cent sur les primes, et la suivante des trois quarts de un pour cent sur le montant de la police? R. Trois

quarts de un pour cent sur tout, une avance inflexible sur tous ces risques des trois quarts de un pour cent.

Q. Vingt pour cent de plus ? R. Oui, tout à fait, cela causa un tel mécontentement qu'à une assemblée des compagnies à Toronto, le 20 mars 1885, on adopta une résolution, et un prospectus fut publié.

Q. Qu'est-ce que c'était ? R. La résolution et le prospectus de la Compagnie d'Assurance Mutuelle contre le Feu étaient le résultat d'une assemblée des minotiers tenue à Toronto, le 20 mars 1885. Je vais vous le lire :

“ PROSPECTUS.

“ COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU.

“ Le comité nommé pour mettre à effet la résolution suivante adoptée à l'assemblée des minotiers tenue dans la salle de la Chambre de Commerce à Toronto, vendredi le 20 mars 1885, savoir :

“ Proposé par M. D. Plewes, de Brantford, secondé par M. A. Watts, de Brantford, et

“ Résolu, qu'il est expédient d'établir une Compagnie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants, d'après les Actes de l'Ontario concernant les compagnies d'assurance mutuelles et pourvoyant à la création d'un capital-actions; et que MM. Whitelaw de Paris; H. N. Baird, de Toronto; D. Plewes, de Brantford; M. McLanglan, de Toronto; J. D. Saunders, de London; W. H. Howland, de Toronto; S. Neelon, de St. Catherine; James Goldie, de Guelph; E. W. Snider, de Waterloo; et A. Watts, de Brantford soient nommés pour former un comité chargé de mettre à effet la résolution ci dessus.—Adopté.

“ A décidé de le faire sur les bases suivantes :

“ Par la souscription d'un capital de pas moins de \$250,000, sur lequel un premier versement de dix pour cent sera payé (\$25,000). On se propose de payer un dividende de dix pour cent sur ce capital payé. Comme les profits de cette somme ne seront pas de moins de six pour cent, on verra de suite que les quatre pour cent additionnels ne seront qu'une faible taxe sur le revenu de la compagnie, comparée à la garantie qu'elle offrira et à la confiance qu'elle devra inspirer.

“ Le taux des primes qu'il est proposé d'exiger sera le paiement en argent d'un quart (25 pour cent) de moins que les taux demandés maintenant et la promesse de payer une pareille somme. On espère que cette prime en argent s'élèvera à beaucoup plus que les pertes, et le surplus, après avoir pourvu à un fonds de réserve, sera divisé proportionnellement entre les assurés, et reçu comme rabais ou dividende à déduire de la prime en argent payable à la fin de chaque année, lors du renouvellement de la police, ce qui donnera l'assurance au prix coûtant.

“ Une compagnie locale avec un nombre limité de propriétés assurées, est forcée de prendre des risques de classes inférieure, et n'offre en conséquence qu'une protection partielle à ses membres, tandis qu'une compagnie ayant un capital et un fonds de réserve considérable en argent et couvrant de ses opérations un large territoire, sera capable d'offrir, conjointement avec les compagnies mutuelles, au moyen de réassurance ou autrement, toute la protection désirable à un coût beaucoup plus faible que les taux exigés actuellement.

“ On ne se propose pas d'employer d'agents locaux, mais de faire examiner tous les risques par des inspecteurs compétents qui n'auront aucun intérêt à recommander des cas d'assurance hasardeux.

“ Le premier pas à faire pour l'organisation de la compagnie est de s'assurer de la promesse d'un certain montant d'assurance, et vous êtes prié, en conséquence, de remplir la formule ci-jointe, spécifiant la somme d'assurance que vous voulez prendre dans la compagnie.

“ Si vous désirez devenir actionnaire, veuillez nous indiquer sur la formule ci-

jointe la somme que vous avez l'intention de souscrire au capital de la compagnie projetée.

“ Comme il est à désirer que la compagnie soit établie aussitôt que possible, une prompte réponse adressée à W. H. Howland, Toronto, est requise.

“ JAMES GOLDIE, *président*.

“ TORONTO, 27 mars 1885.

P. S.—Si vous désirez de plus amples détails au sujet du projet, veuillez vous adresser à W. H. Howland, à Toronto, qui sera heureux de vous mettre au fait de toutes les particularités.

“ N. B.—Le paiement du premier versement de dix pour cent sur le capital souscrit, pourra être arrangé à votre convenance ”

Sur le dos du prospectus nous avons fait imprimer un extrait d'un article publié dans le “ Popular Science Monthly,” concernant l'Assurance des fabricants de tissus, et l'établissement d'une assurance mutuelle pour les moulins du Rhode Island par l'hon. Zichariah Allan, de Providence, en 1835. Les taux exigés par les compagnies par actions alors, variaient de $1\frac{1}{2}$ à $2\frac{1}{2}$ pour cent.

Q. Cela ne se rapporte pas à la preuve à faire devant ce comité ? R. La règle de l'association qui me frappait directement ainsi que cette compagnie est du ressort du comité. La compagnie, vous le voyez, était purement mutuelle. Elle ne se proposait pas de faire aucune autre espèce d'affaires.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. C'est cette règle qui vous a poussé à former cette association ? R. Oui ; le bond de trois quarts pour cent.

Par le Président :

Q. Elle a d'abord ajouté 40 pour cent sur les primes, puis ensuite $\frac{3}{4}$ pour cent sur le montant de la police ? R. Avant de passer à d'autres choses, je dois vous rappeler le fait que la règle de l'association était que nous ne devions pas permettre aux agents des compagnies suivant le tarif, de représenter celles qui refusaient de le reconnaître, en faisant exception des compagnies purement mutuelles.

Q. Quelle est la date des résolutions dont vous parlez ? R. Le 13 octobre, 1885.

Q. Après que la compagnie eut commencé ses opérations ? R. Oui. L'assemblée eut lieu à Ottawa. C'était l'assemblée annuelle, et elle se tenait à Ottawa, parce que la petite vérole ravageait alors Montréal. Je vais lire des extraits du rapport de l'assemblée : (Exhibit 45b—Sect. 41).

“ Agents représentant les compagnies mutuelles et autres compagnies ne suivant pas de tarif.

“ Le comité fait respectueusement rapport qu'après entière considération des règles concernant les agences conjointes, en vigueur actuellement, il est d'opinion qu'elles sont suffisamment précises pour permettre à l'association de régler le cas de Toronto qui a été soumis à sa considération, mais qu'afin d'éviter l'occasion de toutes questions semblables à l'avenir, il soit résolu qu'aucun officier en rapport avec une compagnie ne reconnaissant pas le tarif, ou employé comme agent ou sous-agent d'une compagnie ne reconnaissant pas le tarif, ne pourra représenter ou agir pour une compagnie observant le tarif soit comme agent-général, agent, sous-agent, ou en aucune qualité que ce soit.”

Q. Étiez-vous présent à cette assemblée ? R. Non.

Q. Étiez-vous encore membre de l'association ? R. Bien, je serais heureux de savoir ce que je suis, sous ce rapport. Lorsque cette résolution a été adoptée, j'occupais la position d'agent de la compagnie anglaise. C'était une véritable conspiration pour ma destruction. Quand la question fut soulevée, mon associé, M. Boulton, se retira. Puisque je me trouvais en conflit à propos de la compagnie que je représentais, la Nationale de l'Irlande, il aurait dû rester là et m'attaquer ouvertement ou, autrement, rester là et me défendre, car je vois que lorsque la résolution a été adoptée il était présent, et qu'elle a été adoptée unanimement.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Étiez-vous membre de l'association avant cela, lorsque la résolution concernant les restrictions à l'égard des agents de compagnies n'observant pas de tarif fut adoptée ? R. Les compagnies mutuelles ?

Q. Oui ; les compagnies mutuelles. Quelle en était la date ? R. Elle a été adoptée, c'est-à-dire elle a été présentée le 13 octobre.

Q. N'était-ce pas le 15 octobre 1885 ? R. Oui ; l'assemblée fut ouverte le 13, et se continua jusqu'au 15. (Exhibit 45b.)

Q. Au commencement de l'existence de l'association en 1883, lorsqu'elle a adopté la résolution défendant à ses agents de représenter les compagnies mutuelles qui ne reconnaissent pas le tarif ? R. Non ; pas quand elle l'a fait. Avant cela, elle n'affectait pas les compagnies mutuelles, celles purement mutuelles étant exceptées.

Q. C'était contre votre compagnie que cette résolution était dirigée ? R. Il est très possible que c'était le cas à Toronto, on ne voulait pas mentionner mon nom.

Par le Président :

Q. Cette résolution a-t-elle été rappelée ? R. Je vous dirai qu'en décembre, j'étais gravement mécontent. J'avais toujours voté et travaillé dans le but de mettre les affaires d'a-surance sur une base équitable, et de voir une association s'occuper purement et simplement de cette question, parce qu'il n'est de l'intérêt ni de l'assureur ni de l'assuré mais plus particulièrement de ce dernier, que les affaires d'a-surance soient faites à perte, parce que toute compagnie d'assurance est mutuelle—que vous l'appeliez compagnie par actions ou compagnie mutuelle, parce que c'est l'assuré qui paie les pertes et les dépenses. Le capital n'est pas un facteur en fait d'assurance. Il n'y a pas autre chose que la banque sur laquelle vous pouvez vous rabattre pour vous remettre à flot, sans cela il faut tomber. A ce sujet une assemblée fut tenue à Toronto en décembre, et nous y assistions M. Howland et moi.

Q. En décembre 1885 ? (Exhibit 45c.) R. Oui, en décembre 1885. "M. Howland, s'adressant à l'assemblée, donna une longue explication du mode d'assurance adopté par la Cie. Mutuelle des Minotiers et des Fabricants dans laquelle lui et M. Scott se trouvaient concernés. M.M. Smith, Tatley et Magurn ayant répliqué, M.M. Howland et Scott se retirèrent." La question fut remise, le 8 décembre, à la prochaine assemblée. "M. Howland parla pendant quelque temps à l'assemblée, défendant la position qu'il avait prise dans la formation de la Cie. Mutuelle des Minotiers et Fabricants, et dit que lui-même, et non M. Scott, était responsable de l'organisation de la compagnie."

Q. Cela paraît-il aux minutes ? R. Nous entrâmes dans l'association sur l'assurance qu'on nous donna qu'elle remédierait à cela, et que les industries du pays ne seraient pas excessivement taxées par les compagnies d'assurance, comme nous sentions qu'elles l'avaient été. On nous promit que les cédules de taux dont il est question dans ma lettre de février, seraient adoptées ; ces procédés ont eu lieu en décembre.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Et vous dites que vous êtes entré dans l'association. Avez-vous été un de ses promoteurs originaux, ou y êtes-vous entré sub-équemment ? R. Non, j'y suis entré alors. J'expliquerai cela en parlant du Bureau de Toronto.

Par le Président :

Q. Vous y êtes entré dès son origine ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Alors vous en étiez membre, lorsque survint cette difficulté causée par la formation de l'Association des Minotiers et des Fabricants ? Vous aviez été membre jusqu'alors ? R. Oui ; jusqu'à l'entrée de la Cie. des Minotiers et des Fabricants. M. Goldie et M. McCulloch ne pensaient pas que nous pourrions marcher d'accord. M. Howland et moi, nous pensions différemment. Nous croyions que les nouvelles cédules de taux mettraient les affaires d'assurance sur une base convenable. L'assemblée suivante eut lieu le 30 mars. L'adoption des règles dépendait, sans doute, du tort qu'elle pouvaient causer à certaines compagnies, parce que M. Taylor qui repré-

sentait, je pense, la Cie. du Nord et de la Galdonie, se rendit à Toronto pour assister à l'assemblée, et celle-ci rescinda la partie nuisible de la résolution, la laissant absolument dans son état original.

Par le Président :

Q. Cette dernière résolution a été passée le 1er avril ? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. La résolution primitive avait été en force depuis octobre jusqu'au 1er avril ? R. Oui ; l'association l'a rescindée parce qu'elle affectait l'intérêt privé des compagnies dont elle se composait. Voici un extrait des minutes du Bureau des Minotiers et des Fabricants, en date du 14 avril 1836 (Exhibit 45e).

“ Lecture est faite de la lettre suivante de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu :

“ TORONTO, 7 avril 1836.

“ Au secrétaire de la Compagnie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants, Toronto.

“ CHER MONSIEUR,—J'accuse réception de votre avis concernant le retrait de l'association de la Compagnie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants. Permettez-moi de vous référer à l'article onze de la constitution qui veut que telle retraite ne prenne effet que trois mois après la date de tel avis. Vous voudrez bien m'envoyer le chèque de la compagnie pour \$25, proportion des dépenses de l'association qu'elle doit payer conformément à l'article dix de la constitution, d'après lequel toutes les redevances jusqu'à la fin de l'année courante doivent être payées.

“ Je suis, monsieur,

“ Votre obéissant serviteur,

ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

“ L'exposé suivant de M. Howland, dont il a été question précédemment est lu et approuvé.

“ Relativement à la lettre du secrétaire du Bureau des Assureurs, datée du 2 avril, je dirai, pour mémoire, qu'à une entrevue avec l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, en décembre dernier, il a été promis que l'arrangement des cédules de taux alors en voie de progrès réduirait sensiblement les taux d'assurance sur les minoteries et autres risques spéciaux ; il a aussi été question de la garantie que pourrait offrir aucune compagnie assurant au-dessous des taux de cédules.

“ C'est sur cette assurance que j'ai pressé l'entrée de la compagnie dans l'association. Je trouve maintenant que les taux de cédules tels que promulgués sont absolument contraires à ce qu'on m'a porté à croire qu'ils seraient ; au lieu de réduire sensiblement les taux exigés alors pour l'assurances des minoteries, les cédules les élèvent sérieusement ; l'avance dans quelques cas atteignant jusqu'à 25 pour 100. Vu toutes ces circonstances, je ne vois aucune raison s'opposant à ce que la retraite ne prenne effet à partir de la date de l'avis de retraite envoyé à l'association, savoir, le 6 avril.

W. H. HOWLAND, *vice président.*

Alors nous quittâmes l'association.

Par le Président :

Q. Maintenant, cette résolution a été passée le 15 octobre, et rescindée le 1er avril, e-t-elle jamais été adoptée de nouveau ? R. Je vous ai expliqué que le bureau local en vertu de la constitution, faisait virtuellement partie de l'association principale. Par exemple, il avait le pouvoir en aucun temps, s'il trouvait que les agences ne fonctionnaient pas aussi harmonieusement qu'ils le devaient à Hamilton ou London, de les dissoudre immédiatement, et de les ranger dans la classe “ A ” de l'organisation générale. Il est composé des mêmes compagnies. Il n'est pas un membre du Bureau de Toronto qui ne soit pas membre de l'association.

Q. Quel effet cela a-t-il produit ? R. Cela a été cause que le Bureau de Toronto a adopté de nouveau la résolution. Je dois vous dire que lorsque la Cie “ Queen City ” a été organisée, elle a été pressée d'entrer dans le Bureau de Toronto. A cette époque, notre chartre nous empêchait de faire des affaires en dehors du comté de

York. Je refusai d'y entrer. Je refusai en disant que je ne voyais pas de nécessité de devenir membre de l'association et de contribuer à des dépenses qui ne pouvaient être compensées par aucun avantage. Plus tard, on insista de nouveau, et je répondis que je me joindrais au Bureau à condition que j'aurais une voix à l'assemblée et dans le règlement des tarifs, sans contribuer aucunement aux dépenses d'un Bureau qui ne nous était d'aucun bénéfice. La compagnie fut admise dans le Bureau avec cette condition. J'ai obtenu une voix dans les délibérations des assemblées et dans les ajustements du tarif sans qu'il en coûtât rien à la compagnie, et c'est à ces conditions que la "Queen City" est entrée dans le Bureau.

M. Bain dit qu'il ne comprend pas si l'association a introduit de nouveau cette clause dans ses règlements ou non. Il lit les clauses en question.

Par M. Bain, (Wentworth) :

Q. C'est une question bien simple, l'association l'a-t-elle adoptée de nouveau, oui ou non ? R. Il est question du Bureau de Toronto. Je m'efforce de vous expliquer que ce bureau est une division, une branche de l'association générale.

Le Président.—Cela n'est pas répondre à la question de M. Bain. Nous comprenons le lien qui les unit.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. L'a-t-elle fait ou non ? En savez-vous quelque chose ? R. Je vais vous montrer par les minutes du Bureau de Toronto, comment la clause a été adoptée de nouveau. Ce sont les mêmes compagnies. Il est partie intégrante de l'association.

Q. L'association l'a-t-elle adoptée de nouveau, oui ou non ? R. Le Bureau de Toronto l'a adoptée de nouveau (Exhibit 45f., sec. 3; *re* "compagnies sans tarif fixe"), mais ce sont les mêmes personnes. L'association ne l'a pas adoptée une seconde fois, mais le bureau l'a fait, après que l'association l'a rescindée.

Q. Le Bureau de Toronto a adopté finalement cette résolution, cela a-t-il pour effet de la mettre en opération partout ? R. Non, monsieur, cela la met en opération à Toronto.

Q. Elle est en opération à Toronto ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Le Bureau de Toronto s'étend-il à toute la province d'Ontario ? R. Non, monsieur, il n'affecte que Toronto. J'ai tâché d'expliquer cela.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je ne vous ai pas compris, peut-être, auparavant, mais je comprends la chose maintenant, je pense. La résolution a été passée de nouveau par le Bureau de Toronto, et elle est en vigueur à Toronto, mais pas ailleurs. R. Oui ; pas ailleurs.

Le Président.—Ensuite il y a autre chose. La résolution est en force à Toronto : si une compagnie de Toronto avait un agent dans le comté de Wentworth ou en quelque endroit en dehors de Toronto, la résolution empêcherait-elle cet agent de la Cie de Toronto d'accepter indifféremment de l'emploi de compagnies avec ou sans tarif fixe ?

M. Bain.—Non ; je comprends qu'elle n'est pas applicable en dehors de Toronto. Pour l'être à toute la province, il faudrait d'abord qu'elle fût adoptée par le bureau dont nous avons ici les minutes, c'est-à-dire par l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu. Ceci est de la juridiction de cette dernière.

M. Scott.—Oui.

M. Bain.—Dont le Bureau de Toronto est une division.

M. Scott.—Oui.

Par le Président :

Q. La division de Montréal, et la division de Toronto forment une seule association. La division de Toronto comme je le comprends, a juridiction dans Ontario, tandis que la division de Montréal a juridiction dans la province de Québec ?

M. Bain.—Exactement, et le Bureau de Toronto est sous le contrôle de l'Association des Assureurs, surtout pour la cité de Toronto ; on a passé dans le bureau des résolutions qui sont des règlements pour Toronto.

Le témoin.—Oui.

Le Président.—Je ne savais rien auparavant du Bureau de Toronto comme étant une institution distincte du bureau d'Ontario.

Par M. Fisher :

Q. Je désirerais savoir si les agents de compagnies ayant leur bureau principal à Toronto, avec des bureaux secondaires dans d'autres parties de l'Ontario, tomberaient sous le coup de cette règle? R. Non, monsieur; la résolution n'a pas été passée par l'Association Canadienne des Assureurs contre le feu.

Q. Le lieu où est le bureau importe peu; c'est l'endroit où se trouve l'agent qu'il faut considérer? R. Exactement.

Par le Président :

Q. Veuillez me lire cette résolution? R. Elle a été passée à une assemblée tenue le 19 janvier. "Agenda N° 10. Assemblée annuelle re agents représentant les compagnies sans tarif fixe. Résolution à ce sujet adoptée à l'assemblée annuelle omise par inadvertance dans les minutes et qui est comme suit: Qu'à l'avenir nul officier ou personne employée officiellement dans une compagnie sans tarif fixe ou agissant en qualité d'agent ou sous-agent pour un bureau de compagnie sans tarif fixe, ne sera éligible à représenter ou servir un bureau de compagnie à tarif fixe ou à accepter ou placer des affaires, ou à recevoir une commission dans, ou d'une compagnie membre de ce bureau soit comme agent général, agent, sous-agent ou en quelque autre qualité que ce soit." (Exhibit 45b—sec.41.)

Q. Ceci a été adopté par le Bureau de Toronto? R. Par le Bureau de Toronto.

Q. Et règle entièrement les affaires d'assurance à Toronto? R. Exactement.

Q. Et les régit-elle aussi dans toute la province? R. Oh, non. Ce pouvoir est délégué au Bureau de Toronto par l'association-mère. Les deux sont composées des mêmes personnes.

M. Fisher.—C'est beaucoup d'anneaux les uns dans les autres.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Je suppose que certains pouvoirs sont laissés à Toronto et Hamilton dans leur bureau respectif? R. Oui; sous le contrôle de l'Association Canadienne.

Q. Les compagnies au-dessous d'elle s'y soumettent? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. D'après ce que je comprends, il y a une division de Toronto dans l'Association des Assureurs, et un Bureau de Toronto au-dessous de cette division? R. Non, monsieur.

Q. Une division d'Ontario et un Bureau de Toronto? R. Les deux vont ensemble; les divisions n'existent que pour fins de législation.

Q. Les hommes qui constituent ou forment la division ne sont pas les mêmes que ceux qui forment le Bureau de Toronto? R. Certainement. Il n'y a pas de membre du Bureau de Toronto qui n'appartienne à l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu.

Q. Les membres de l'association d'Ontario et les membres du Bureau de Toronto sont-ils entièrement les mêmes hommes? R. Avec une seule exception. Oui; ce sont tous les mêmes hommes. Ils forment un même corps d'hommes.

Q. Cependant chacun de ces deux corps a ses propres minutes? R. Oui.

Par M. Fisher :

Q. L'Association Canadiennes des Assureurs contre le feu ne se borne pas à Toronto, mais s'étend à tout le pays? R. Oui.

Q. Les membres de Toronto ne forment qu'une portion de l'Association des Assureurs contre le feu? R. Oui; leurs pouvoirs leur sont délégués par l'institution-mère.

Par M. Guillet :

Q. Il y a un bureau à Hamilton? R. Oui.

Q. Savez-vous s'il a adopté cette règle ou non? R. Non; je ne pense pas qu'il l'ait jamais adoptée.

Q. Savez-vous si le bureau de London l'a fait? R. Je ne le pense pas.

Q. Nous avons eu ici un monsieur de London qui a dit qu'elle avait été dirigée contre lui. Il croyait lui avoir servi de cible, et vous croyez la même chose? R. Je pense qu'il voulait parler de l'Association des Assureurs contre le Feu.

Q. C'est de celle-ci que je parle—de la résolution primitive ? R. Voyez-vous, on a spécialement parlé du cas de Toronto. C'est très clair. C'est là que la résolution a été adoptée une seconde fois. C'est le Bureau de Toronto qui a fait cela, un bureau qui fait véritablement partie intégrante de la même organisation.

Par le Président :

Q. Nous comprenons parfaitement cela—continuez ? R. Ensuite, vous m'avez demandé quelle est ma position par suite de ces différences. Prenez les églises, les collèges et les institutions d'éducation, par exemple. On les assure à Montréal à un taux variant de 45 à 60 centins dans la cité de Montréal et ailleurs, et dans la cité de Toronto les agents sont forcés d'exiger un pour cent.

Q. Où ? R. A Toronto.

Q. Dans la cité de Toronto ? R. Dans la cité de Toronto.

Q. Et le taux n'est que 45 à 60 centins à Montréal ? R. Oui. Prenez l'hôpital en cette cité. On l'assure à 60 centins seulement, et la règle exige que l'hôpital à Toronto, paie un pour cent, ce que nous considérons être une différence très injuste.

Q. Donnez nous un cas de bâtisses de même nature assurées à 45 centins à Montréal et à un pour cent à Toronto ? R. L'église des Jésuites à Montréal est assurée à 45 centins, et aucune de nos églises ne peut obtenir de taux plus faible que 1 pour cent.

Par M. Fisher :

Q. Cela est-il dû à l'Association des Assureurs contre le Feu, ou à celle du Bureau de Toronto ? R. Au Bureau de Toronto. Ce sont les mêmes personnes.

Q. Ce sont deux sections différentes ? R. Oui ; mais elles ont les mêmes hommes à leur tête.

Le Président.—Il dit que ce sont les mêmes personnes, sauf un seul individu.

M. Fisher.—Oui ; l'Association des Assureurs contre le Feu s'étend en dehors de Toronto. Elle peut comprendre des personnes appartenant au Bureau de Toronto, mais elle s'étend à toute la province. Si c'était une résolution de l'Association des Assureurs contre le Feu, elle s'appliquerait à toute la province, tandis que M. Scott dit qu'elle n'affecte que Toronto.

Le témoin.—C'est un taux différentiel certainement.

Par le Président :

Q. Le tarif imprimé, que M. McLean nous a montré, s'applique à toute la province d'Ontario ? R. Non, monsieur ; je vous donnerai un cas qui s'est produit au sujet du collège à Pickering.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous avez dit, je crois, que pour deux risques de même nature, dont l'un se trouve à Toronto et l'autre à Montréal, on a fait une différence contre Toronto, et imposé un taux plus élevé ? R. Oui.

Q. La même chose se fait-elle dans aucune autre cité de l'Ontario ? R. Oui.

Q. Les taux de Toronto sont spécialement élevés ? R. Oui.

Q. Alors le tarif de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, tel qu'adopté, n'est pas appliqué également à tous les cas où les bâtisses à assurer sont semblables ? R. Non, monsieur.

Q. Vous entendez dire que l'on impose des taux spéciaux dans la cité de Toronto ? R. Oui.

Q. Comment peut-on expliquer l'action du Bureau de Toronto, lorsque l'association générale défend à toute compagnie de faire aucune différence dans les taux ? R. C'est ce que personne ne peut expliquer.

Le Président.—Les cités de Montréal et Toronto sont toutes deux dans la classe "A," et doivent être traitées de la même manière. Comment expliquez-vous que l'association permette qu'on demande un taux de 45 centins à Montréal et qu'on exige 1 pour cent à Toronto ? Elles sont toutes deux dans la classe "A" ? R. C'est contre cela que nous nous sommes élevés depuis longtemps.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Leurs minutes indiquent cela ? R. Nous avons quitté l'association en 1885.

Voici une lettre qui était adressée à M. McLean en 1885 (Exhibit 45g) : La lettre suivante de MM. Scott et Walmsley est lue :—

“TORONTO, 20 juillet, 1885.

“A. ROBERT McLEAN, écr.,

“Secrétaire du Bureau des Assureurs contre le Feu, de Toronto.

“CHER MONSIEUR,—Ce qui suit est un extrait des minutes d'une assemblée des directeurs de la Compagnie d'Assurance contre le Feu “Queen City, tenue le 20 juillet 1885.

“Ordonné, que ce Bureau ne peut sans inconsistance soutenir un principe qui sanctionne l'assurance des édifices sacrés, etc., etc., dans la Province d'Ontario, lorsqu'ils sont situés en dehors des limites de la cité, à un taux de trente-cinq (35) centins par année, et exige cinquante centins (50) pour des risques de même classe à la portée de la brigade du feu dans cette cité; cette compagnie doit en conséquence se retirer du Bureau des Assureurs contre le Feu, de Toronto, pendant la durée d'une telle anomalie. Qu'une copie de cet ordre soit envoyé comme avis de retraite au dit Bureau des Assureurs.

“Sincèrement votre, etc.,

“SCOTT & WALMSLEY,

“Gérant.”

On nous a promis de remédier à cela.

M. Bain (Wentworth).—Le Bureau vous a promis de vous placer sur le même pied.

Par M. Fisher :

Q. Ceci ne dit pas que le taux est de \$1. On assure à 45 ou 50 centins ? R. En dehors des limites, monsieur.

Q. Les taux sont plus élevés dans la cité qu'en dehors de ses limites ? R. Oui, monsieur. Prenez le collège de Pickering, par exemple. Il ne paie que $\frac{2}{3}$ pour cent parce qu'il est en dehors des limites de la cité, et le Collège Wycliffe paie 1 pour cent; l'un est entièrement sans protection contre le feu, et le Collège Wycliffe est protégé par une brigade de feu.

Q. Il peut y avoir différentes classes de risques ? R. Le collège Wycliffe est complètement isolé dans le Parc de la Reine.

Q. Dites-nous pourquoi les taux de Toronto sont plus élevés qu'ils ne le sont ailleurs ? Quel est le tarif que l'association a passé au comité. Il vaudrait mieux prouver cela par ce tarif, vous comprenez ? R. Je ne vois rien ici concernant les hôpitaux. Il n'y a rien non plus pour les maisons d'habitation. On n'y a rien mis au sujet des taux applicables aux résidences privées.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous vous plaignez de ce que vous êtes obligés de demander 50 centins tandis qu'on assure ailleurs pour 35 centins ? R. Pour propriétés en dehors de Toronto.

Q. Je pensais que vous vous disiez tenus d'exiger \$1 ? R. 50 centins pour un an font 1 pour cent pour trois ans.

Q. A combien de moins que cela pourriez-vous assurer pour trois ans ? R. Un de ses inspecteurs m'a assuré qu'une église à Montréal avait été assurée à 45 centins pour trois ans.

Q. Cela vous a été dit par un de ses inspecteurs ? R. Oui; un employé de l'Association d'Assurance contre le Feu.

Q. Le taux fixé pour ici est de 35 centins par année ? R. En dehors de l'Ontario.

Q. Quel est-il dans Québec ? R. Je n'en sais rien. Je parle de l'Ontario exclusivement.

Q. Est-ce pour cela que vous avez écrit la lettre dont il vient d'être parlé ? R. A cause des faits dont nous avons connaissance.

Par M. Fisher :

Q. Voici ce que je vois au livre du tarif :—

TORONTO, 16 avril 1888.

“Les taux suivants seront en force le, et après le 1er mai prochain, pour tous ASSURANCES. 495

les risques de trois ans dans l'Ontario, à l'est des comtés de York et Simcoe: Académies, églises, écoles de jour, collèges, banques, bureaux d'assurance, hôtels de ville, asiles, couvents et leurs contenus." Je vois que Toronto ne se trouve pas du tout dans la liste des cités. Il y a une classification des localités, et nous y trouvons Guelph, Hamilton, London et Sainte-Catherine, mais Toronto ne s'y voit pas? R. Je dois vous dire que le bureau ayant manqué d'accord, l'association l'a placé dans la classe "A", et c'est ainsi qu'on a fait une différence de taux contre Toronto. Dans la cité, les taux sont de \$1 pour trois ans, tandis qu'ils ne sont que de 70 à 75 centins en dehors.

Q. Vous dites, je crois, que ce Bureau de Toronto est sous le contrôle de l'Association des Assureurs contre le feu d'Ontario? R. L'association lui donne ces pouvoirs. Ainsi, lorsque le Bureau de London a cessé d'être en harmonie avec elle, l'association l'a aboli et a rangé la ville dans la classe "A." Elle pourrait traiter de même le Bureau de Toronto demain.

Q. Mais le Bureau de Toronto a des pouvoirs indépendants? R. Tant que l'association même les lui laisse.

Q. Mais elle les lui laisse? R. Oui, pour le présent.

Q. Ce bureau paraît être une création spéciale pour Toronto? R. Pour Toronto? Pour l'association.

Q. Savez-vous si le même arrangement existe pour Montréal que pour Toronto? R. Je n'en sais rien. A l'assemblée du Bureau de Toronto, tenue en janvier 1887, la règle suivante a été adoptée:—(Exhibit 45f,—Sec. 20.)

" DÉPÔT-GARANTIE.

" Qu'un dépôt de \$50 sera fait par chaque compagnie entre les mains du secrétaire du Bureau de Toronto, comme sûreté et garantie du paiement de toute amende qui pourra être imposée en vertu des règlements—toutes sommes déduites pour amendes de ce dépôt devant être remplacées immédiatement par la compagnie. Ce dépôt sera fait le, ou avant le 15 février, et les autres règlements viendront en force le 1er jour de mars prochain. Lorsqu'il sera prouvé à la satisfaction du Bureau de Toronto, par un vote des deux tiers des membres présents à aucune assemblée régulière dont avis aura été donné comme d'habitude dans les minutes imprimées de l'assemblée précédente du Bureau—qu'aucun des officiers ou employés, ou une compagnie—membre de ce bureau—a violé aucune des règles ou règlements, le Bureau imposera sur toute personne ou personnes ainsi coupables une amende comme suit, savoir:—Vingt-cinq pour cent de la prime en question dans tout cas de violation de tarif, de commission ou rémunération; et dans les autres cas, une amende directe de \$5 pour la première offense, et de \$10 pour chaque offense subéquent commise par la même personne ou personnes (mais de pas moins de \$5 dans aucun cas); et rapport de la dite amende, avec les noms des coupables et le montant de l'amende, seront imprimés d'une manière évidente dans les minutes du Bureau de cette date." (Aussi Exhibit 45p—Sec. 5s.)

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Ceci est une décision du Bureau de Toronto? R. Oui; du Bureau de Toronto.

Par le Président :

Q. Voulez vous bien nous dire quel est le président et la secrétaire du Bureau de Toronto? R. Robert McLean en est le secrétaire, et je pense que M. Alfred Smith en est le vice-président. M. Henderson était président du bureau l'an dernier.

Q. Il tonctionne de la même manière que les autres? R. Oui; exactement.

Q. Avez-vous été mis à l'amende? R. Non; car je n'ai violé aucune règle. J'ai essayé de me conformer au tarif tout en m'efforçant d'amener le bureau à le modifier et à le rendre équitable. C'était une rude affaire, toutefois, pour une compagnie qu'une pareille entreprise. Je suis resté dans le bureau et j'ai travaillé dans ce but. J'ai persuadé aux syndics de l'hôpital de dépenser entre \$1,000 et \$1,100 pour protéger leur bâtisse contre le feu, et après avoir fait cela dans la ferme espérance que le bureau en tiendrait compte, la question lui fut soumise et il la rejeta. Cela m'a mis dans une position très difficile, et si les syndics sont incapables

bles d'obtenir un taux raisonnable, ils vont se faire assurer de l'autre côté des lignes. Ils ne sont pas inquiets maintenant.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Vous étiez en relations avec cette association pendant que vous étiez membre du Bureau de Toronto? R. Oui, jusqu'à ce temps-là et depuis son origine.

Q. Était-ce chose commune pour le bureau de mettre les membres à l'amende de temps à autre, ou était-ce la première fois qu'il le faisait? R. Il en a mis à l'amende.

Par le Président:

Q. Étaient-elles entrées aux minutes? R. Oui; il y a eu un cas dont je puis vous donner le rapport.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Alors c'était la coutume du Bureau de Toronto, pendant que vous en faisiez partie, de mettre des membres à l'amende? R. Je n'ai eu réellement connaissance que d'un seul cas. Voici un extrait des minutes de l'assemblée (Exhibit 45h): Avis de motion de M. McGurn, re M. Pringle.—Des lettres de T. M. Pringle et de M. F. A. Ball concernant la dite affaire sont lues, la première renferme \$50 pour paiement en entier de l'amende imposée à M. Pringle, le 5 juin dernier; M. McGurn, en conséquence, demande au bureau la permission de retirer l'avis de motion qu'il avait donné, et de le remplacer par ce qui suit:

“Que M. T. M. Pringle s'étant maintenant conformé aux règles du bureau, le secrétaire reçoive instruction de communiquer le fait au gérant de la Cie d'Assurance contre le feu, de Londres et du Lancashire; et aussi de le faire imprimer aux minutes.—Adopté.”

Q. Il a été suspendu alors jusqu'à ce qu'il eût payé son amende? R. Il n'a pas été réellement suspendu, quoique ceci en ait l'air.

Q. Vous étiez présent à l'assemblée? R. Non; je devais être présent quand la chose a été discutée, mais c'était la conséquence d'avoir alloué des commissions contrairement aux règles du bureau.

Q. Alloué des commissions, comment? R. Des commissions aux assurés afin d'obtenir des affaires.

Q. En divisant sa propre commission? R. Oui.

Q. C'était, en pratique, accorder aux assurés un taux moins élevé? R. C'était donner son salaire pour se procurer des affaires.

Q. C'était diviser sa propre commission? R. Oui.

Q. Comment avez-vous agi? R. On a nommé un comité pour examiner la chose.

Par le Président:

Q. A-t-il divisé sa commission? R. Il doit avoir essayé de le faire.

Q. A-t-il divisé sa commission réellement? R. Il serait difficile de dire comment cela a été fait. Cela devait dépendre de la manière d'opérer de la compagnie pour laquelle il était employé. Dans quelques cas, les compagnies, lorsqu'elles allouent une commission semblable, donnent une commission additionnelle à l'agent. Par exemple, si l'agent envoie au bureau une pièce justificative indiquant qu'il a payé une partie de sa commission, une commission additionnelle lui est accordée. Il peut aussi quelquefois la donner toute entière.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Mais si, en rendant compte à la compagnie, il disait qu'il a été obligé de faire une concession, afin d'avoir l'assurance? R. Alors la compagnie serait responsable.

Q. Il ne paraît pas avoir été accusé de cette offense, parce que vous avez dit, je crois, que c'était pour avoir divisé sa commission ou en avoir donné la moitié? R. Je me rappelle assez bien les circonstances pour savoir qu'un rabais avait été accordé dans ce cas.

Q. Ceci était une offense aux yeux de l'association? R. Oui.

Q. Ces amendes étaient-elles fréquentes? R. C'est le seul cas dont je me rappelle.

Q. Pendant que vous étiez membre de ce bureau avez-vous eu des enquêtes de ce genre? R. Non; ce que j'avais suggéré avait été adopté, je pense. Les enquêtes

ont été assez fréquentes, mais je ne me souviens pas que, sauf ce cas particulier, les accusations aient été prouvées de manière à nécessiter l'application de l'amende.

Q. Comment ces enquêtes étaient-elles faites ? R. On nommait généralement un comité.

Q. Prenait-il une déclaration ? R. Cela a été fait pendant un temps, mais la déclaration n'était pas sous serment. Nous avons rescindé cela.

Q. Vers quel temps cette pratique était-elle suivie ? R. Vers ce temps-là même, à peu près, je pense ; c'était en 1884, et cela a été rescindé dans le cours de 1885.

Q. Vous avez trouvé que cela ne convenait pas en pratique ? R. Les gens s'objectaient à donner une déclaration solennelle, bien que ce fût le meilleur moyen d'arriver aux faits. Ensuite, je reçus une lettre de M. McLean.

Par le Président :

Q. Quel était se paiement ? R. Pour garantir le recouvrement des amendes qui pouvaient être imposées. Toute compagnie devait faire un dépôt et le conserver au même montant. Il fallait faire le dépôt pour garantir le paiement des amendes.

Q. Elle était prélevée sur le dépôt de la compagnie ? R. Oui.

Q. Vous agissiez de bonne foi ? R. Oui ; et le chèque m'est revenu de cette manière.

Q. Alors, vous vous considérez encore il y a un an comme parfaitement membre de l'association ? R. Oui ; et le chèque revint accompagné de la lettre suivante :— (Exhibit 45i.)

“TORONTO, 2 avril 1887.

“CHERS MESSIEURS,—J'ai reçu instruction du Bureau de Commerce de Toronto de voir à ce que toutes les compagnies se conforment à la règle adoptée à la dernière assemblée annuelle *re* agents des compagnies n'observant pas le tarif, laquelle est comme suit :—Qu'à l'avenir nul officier ou personne employée officiellement dans une compagnie sans tarif fixe, ou agissant en qualité d'agent pour un bureau de compagnie sans tarif fixe, ne sera éligible à représenter ou servir un bureau de compagnie à tarif fixe ou à recevoir une commission dans, ou d'une compagnie membre de ce bureau, soit comme agent général, agent, sous-agent, ou en quelque autre qualité que ce soit.”

“Comme vous représentez des bureaux n'observant pas le tarif, la Cie Queen City,” ne peut continuer à être membre du Bureau de Toronto et, en conséquence, il ne m'était pas permis de vous envoyer comme auparavant les taux officiels et autres papiers relatifs aux affaires d'assurance. Je vous envoie donc ci-inclus le chèque que vous avez déposé comme garantie et que vous m'aviez envoyé le 16 du mois dernier.

“Si les compagnies sans tarif que vous gérez se joignent au Bureau aux termes spécifiés dans les minutes de la division de Toronto de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, du 8 décembre, 1885, et suivant lesquels la Cie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants est entrée dans l'association, la règle mentionnée plus haut ne rendrait pas nécessaire la retraite du Bureau de la Cie “Queen City.”

“Il m'est inutile d'ajouter que je regrette beaucoup que les compagnies que vous représentez soient en dehors d'une association à la formation de laquelle votre M. Scott a pris une part si active et un si vif intérêt, et qui a tout fait pour placer les affaires d'assurance sur une base solide, en proportionnant les taux des assurances aux mérites des propriétés à assurer, et en tenant compte des moyens que possède chaque cité et chaque ville, de prévenir et de combattre l'incendie.

Je suis, chers messieurs, très sincèrement,

ROBERT McLEAN, *secrétaire.*”

Je renvoyai ceci à M. McLean parce que ce n'était pas ma maison qui avait envoyé le chèque. La Cie “Queen City” le lui avait transmis. Il adressa alors la lettre qui suit, avec le chèque au président de la compagnie :—(Exhibit 45 i.)

TORONTO, 19 avril, 1887.

“W. H. HOWLAND, éor., président de la Compagnie d'assurance “Queen City,” Toronto.

“CHER MONSIEUR,—J'ai adressé le 2 courant à MM. Scott et Walmsley, une
498 HUGH SCOTT.

lettre dans laquelle je renvoyais le chèque de \$50, déposé le 12 courant pour la Cie d'assurance "Queen City." J'ai reçu de ces messieurs une lettre me renvoyant le chèque et m'informant que je devais m'adresser à vous pour toute communication relative à cette affaire.

"J'ai donc l'honneur de vous transmettre ci-joint, le dit chèque de \$50 ainsi déposé, ainsi que la lettre du 2 courant ci-dessus mentionnée, qui vous apprendra pour quelle raison ce chèque est renvoyé, et pourquoi la Compagnie d'assurance "Queen City" ne peut continuer à faire partie du Bureau de Toronto.

"Je suis, cher monsieur, très sincèrement,

"ROBERT McLEAN, secrétaire."

(Exhibit 45 f. Agenda, Sec. 10, et minutes, Sec. 33.)

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Ils vous ont expulsés de fait? R. Oui; ils nous ont expulsés.

Q. A ce point des procédés? R. Exactement. Je désirerais savoir si je suis membre de l'association.

Q. Vous avez été expulsé du Bureau? R. Ils vous ont juré ici que je n'étais pas membre de l'association. Si ce n'était pas être membre que d'être ce que j'étais, pourquoi m'auraient-ils expulsé.

Q. Vous avez été entièrement exilé en ce qui concerne Toronto? R. Ils ont essayé de le faire.

Q. Dans ce cas particulier, on ne vous a pas demandé d'explications? R. Non, pas dans cette affaire.

Q. C'est pendre un homme d'abord et faire une enquête sur son accusation ensuite? R. Oui.

Par M. Fisher:

Q. Ils disent la vérité, n'est-ce pas, en alléguant pour raison que vous représentez une compagnie qui n'est pas dans l'association, une compagnie n'observant pas leur tarif? R. Oui; toutes mes autres compagnies sont mutuelles; il n'y a aucun doute là-dessus.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Mais on vous avait permis jusqu'alors de représenter ces compagnies mutuelles et d'être membre du Bureau? R. Oui; certainement.

Par le Président:

Q. Cette résolution adoptée par le Bureau de Toronto est devenue loi sans le consentement de l'organisation supérieure, de l'Association Canadienne des Assureurs contre le feu? Supposons qu'il fixe le taux d'assurance d'une bâtisse, par exemple, cela devient loi sans action ultérieure de la part du bureau supérieur? R. Oui; je pense qu'on s'objecte à cela.

Q. Ainsi cette résolution a été passée? R. Oui; toutes les compagnies y sont représentées, voyez-vous.

Q. Maintenant avez-vous fait un tarif de taux depuis la formation de l'Association des Assureurs? R. Oui; j'ai aidé à en arranger un.

Q. Était-il plus élevé que celui des compagnies avant cela? R. Non; nous avons pris beaucoup de soins pour tâcher de le rendre équitable, et j'y ai réussi, en tant qu'il s'agit des changements que j'y ai fait introduire.

Q. Oui; mais s'en est-il suivi une élévation générale des taux, ont-ils été augmentés? R. Non, pas en général.

Q. Les avez-vous réduits en quelques cas? R. Oui, monsieur; nous l'avons fait.

Par M. Casgrain:

Q. Dites-vous qu'en général les taux n'ont pas été élevés? R. Non; je ne la pense pas.

Par le Président:

Q. Vous parlez de la cédule que vous avez arrangée en 1883 ou 1884? R. En quelques cas, les taux ont été élevés, ils ont été abaissés dans d'autres.

Q. Les avez-vous basés sur le mérite des propriétés? R. Oui; autant que possible.

Q. Alors pourquoi vous objectez-vous à ce tarif? R. Ils l'ont élevé des trois quarts de un pour cent d'un seul bond, sans égard aux propriétés, sans que la chose fût connue. Aucun de nous n'était présent à cette assemblée. Nous avions virtuellement fermé l'assemblée le vendredi, comme je l'ai dit dans la lettre que je vous ai lue, et ce qui restait à faire pour le samedi était de simples affaires de routine (Exhibit 45 a ½). Cela est constaté par les minutes.

Q. Dans cette lettre à la Nationale de l'Irlande, vous dites que les taux des minoteries ont été avancés à 2 pour cent. et que celles qui payaient 2 pour cent ont été augmentées à ½ et 2 ½ pour cent. c'est une avance de 33 ½ pour cent? R. Oui.

Q. Pensez-vous qu'il y avait raison de le faire? R. Bien, d'après l'expérience que nous avons alors devant nous, je pense que oui.

Q. Pensez-vous aujourd'hui, d'après votre connaissance de ces affaires, que cela était justifiable? R. Non; monsieur.

Q. Devaient-ils appliquer cette règle inflexible, sans prendre en considération le risque moral? R. Je n'étais qu'une unité parmi les membres du bureau.

Q. Je veux avoir votre opinion sur la justice de cette règle? R. Non; je ne la crois pas juste. Je pense que nous approchons plus d'une base équitable en agissant comme nous le faisons maintenant dans nos compagnies. Nous avons donné aux assurés 25 pour cent de moins que cela, et nous pouvons le faire.

Q. Ainsi, après cette avance des taux d'assurance de presque exactement 33 ½ pour cent, vous avez cru que les affaires importantes étaient terminées. L'association les a augmentées de combien? R. Des trois quarts de un pour cent sur tout en général.

Q. Des trois quarts de un pour cent? R. Oui.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Sur toutes les affaires? R. Oui; les minoteries et magasins.

Q. Mais ils n'ont pas fait d'augmentation sur les autres classes de risques? R. Non.

Par le Président:

Q. Vous pensez que cela n'était pas justifiable du tout? R. Non, monsieur; nous n'avions éprouvé rien qui rendit la chose nécessaires.

Q. Il est résulté de ces deux bonds soudains, une augmentation de 60 pour cent? R. Oui. Voici les faits. Je pense que je vais vous montrer quelle a été notre expérience. C'est le plan original de la Compagnie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants.

Q. Maintenant votre Association des Minotiers et des Fabricants a son tarif sur cette même classe de risques. Comment est-il, comparé à celui-là? R. De 25 pour cent plus bas en moyenne.

Q. 25 pour cent plus bas en moyenne? R. On l'a ramené à peu près au tarif que j'avais arrangé, à mon propre tarif, à très peu de chose près.

Q. Pas plus haut? R. Non; pas plus haut.

Q. Et vous avez une expérience suffisante après trois ans pour juger de son effet? R. Nous avons pu rendre dix pour cent des primes en argent, et mettre de côté une très jolie réserve.

Q. Vous avez payé dix pour cent aux actionnaires? R. Oui; dix pour cent aux actionnaires. Notre capital rapporte environ six pour cent.

Q. Quelle proportion de votre capital payé votre réserve a-t-elle atteint cette année? Quel est le montant de votre réserve? Votre capital payé est de \$25,000?

R. Nous avons eu des difficultés à faire souscrire le capital. Nous nous sommes arrêtés après avoir atteint le chiffre de \$125,000.

Q. Et dix pour cent ont été payés sur cette somme? R. Oui.

Q. Quel est le montant de la réserve que vous avez mise de côté? R. Nous avons une balance de \$28,037.27 au compte de profits et pertes à la fin de 1887. Je vais prendre les entreprises en cours. Nous avons une réserve de \$11,191 en réassurance

Q. Et vous avez en outre de cela \$28,037 en argent? R. C'est notre réserve de réassurance. Notre actif en argent, y compris l'ameublement de bureau, qui n'est que peu de chose, est de \$32,308.39. Ensuite nous avons notre capital souscrit à faire rentrer.

Q. Comment faites-vous pour porter votre capital non payé à \$112,000? R. Le capital était de \$125,000. Le président disait dans son dernier rapport annuel: "C'est en insistant sur la nécessité qu'il y a d'avoir en mains de tels appareils à incendie et de veiller en même temps avec soin à l'ordre et à la propreté, que nous pouvons espérer de maintenir à l'avenir, comme nous l'avons fait par le passé, une aussi grande réduction du coût des assurances, atteignant 32½ centins sur chaque piastre de primes payées, ou une moyenne de 48 pour cent." C'est réellement ce que nous avons épargné, aux minotiers. Ils auraient dû payer 48 pour cent de plus s'il leur avait fallu s'adresser à une compagnie par actions ordinaire, et beaucoup plus encore s'ils avaient été soumis aux taux de cédules, comme toute personne connaissant le principe peut le voir. Ce système suppose une minoterie idéale. Cet idéal n'est pas dans le génie du Canada du tout. Qui est jamais entré dans une minoterie ici, et peut dire qu'il l'a trouvée équipée d'une telle façon?

Par M. Guillet:

Q. Votre tarif est plus bas que celui que l'association applique à sa minoterie idéale? R. Oui.

Par le Président:

Q. Le moulin idéal commence avec un taux minimum de 2 pour cent, et ensuite il y a des additions de 25, 5, 10, 10, 25, 10, 25, 50, 25, 15, 25, 15, 10, 50 et 25 pour cent respectivement, et une seule déduction de 10 pour cent. Le moulin idéal est un moulin parfait, bien entendu. Il n'y en a nulle part de semblable. Vous pensez que pour une minoterie en assez bon ordre, ce tarif sera plus élevé que l'autre? R. L'est sans aucun doute. J'aurais voulu vous en donner un exemple aujourd'hui. Si vous me permettez de le faire, je vais vous expliquer cela.

Q. Voici un moulin semblable dont le taux est un peu plus élevé? R. Il y a des fabriques que nous ne voulons assurer à aucun taux. En voici une, par exemple, qui a été brûlée. C'était la fabrique de Jonathan Ellis, de Port Dover. M. Hanson l'avait inspectée le 24 novembre, 1885. Voici les notes prises par M. Hanson ce jour-là: "Il n'y a aucun défaut d'ordre ou de propreté. Les machines sont de première classe; il n'y a pas d'encombrement; les planchers, les machines et leurs armoires sont tenus proprement. La besogne est bien conduite, le propriétaire fait des affaires considérables et lucratives. On fait un usage assez considérable de coton; et la machine dite "Kicker" fait 1,100 révolutions à la minute."

Q. Quelle espèce de fabrique est-ce? R. Une fabrique à tricoter la laine. M. Hanson remarque encore: "Elle ne devrait pas être assurée avant de nombreux changements radicaux. Cette police de \$6,000 expire en janvier 1886. Ellis se propose de faire les améliorations nécessaires, il est à la veille d'acheter la propriété." Voici les défauts qu'il signale dans son rapport. Un point à remarquer dans notre manière de faire les affaires, c'est que l'assuré ne signe rien. Nous prenons la responsabilité; nous voyons nous-mêmes à ce que les portes et tout le reste soient dans un état convenable, afin que dans toute éventualité, il ne survienne aucune difficulté technique touchant l'existence de tel ou tel état de chose; en voici un exemple: "Pas de porte de protection contre le feu entre la chambre de la bouilloire et l'atelier où l'on met la dernière main aux produits, ou entre la dite chambre des machines et la fabrique. La première de ces ouvertures est fermée par un boiserie en planche; elle devrait l'être par un mur de briques. La chambre où l'on assortit les laines est dans l'attique et (doublée en fer blanc, à l'exception du plafond). Il y a un jet de vapeur à l'intérieur; pas de seaux ou de barils à eau en nombre suffisant dans la bâtisse. Le propriétaire demande une liste des améliorations que nous exigeons de lui." Cette fabrique a été brûlée.

Q. A-t-il fait les réparations nécessaires? R. Non; nous avons assuré son nouveau moulin. Il a fait les améliorations requises, parce que nous ne voulions pas l'assurer.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Et cette fabrique a brûlé; avez-vous payé? R. Non, monsieur; nous n'avons pas voulu l'assurer.

Par le 1 résident :

Q. Il est important d'avoir un bon inspecteur? R. Oui; et nous en avons un bon. J'en suis un peu fier, parce que je l'ai formé moi-même. Il ne connaissait pas ces affaires-là avant d'entrer dans la Cie. des Minotiers et des Fabricants.

Par M. Guillet :

Q. Et quant aux minoteries, où l'on emploie l'ancien système ou le nouveau procédé à rouleaux? R. Nous ne faisons aucune différence quand nous les acceptons, sauf si elles ne faisaient pas d'affaires profitables.

Q. Il n'y a pas de distinction dans le tarif de l'Association des Assureurs? R. Non, pas de distinction.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Vous donnez beaucoup d'attention au risque moral? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Le risque moral est plus grand dans les moulins où l'on emploie encore l'ancien procédé? R. Cela peut arriver dans certains cas, mais dans ceux où l'on ne fait que mouler le grain pour les pratiques, le risque moral est tout aussi bon qu'on puisse le désirer.

Q. Ils ne sont plus de mode; ne pensez-vous pas qu'ils soient plus en risque de brûler, afin d'être remplacés par des moulins à nouveau système? R. Ce serait le cas dont nous parlions l'autre jour; un homme qui brûlerait délibérément sa propriété.

Q. Combien de ces moulins à ancien système assurez-vous? R. Deux ou trois. Je veux attirer votre attention, pendant qu'il est question de ceci, sur le fait que l'association ne tient aucun compte du risque moral. On vous a dit cela, samedi, à mon grand amusement. Ces gens-là n'admettent pas de risque moral, sauf en cas d'incendiat.

Le Président.—Voici un papier que M. Scott soumet au comité touchant la question de *boycottage* de la part de l'Association (Exhibit—45k).

“ BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU, TORONTO, 23 février 1888.

“ CHER MONSIEUR,—J'ai reçu instruction de vous demander une réponse par écrit à la question suivante; vous voudrez bien l'envoyer à temps afin que je puisse la soumettre à la prochaine assemblée du Bureau.

“ Par ordre du Bureau,

“ ROBERT McLEAN, *Secrétaire*”.

Question :—

“ 1. Votre compagnie a-t-elle renouvelé quelques risques avec la maison Scott et Walmsley, ou aucun employé de cette maison, avec ou sans commission, contrairement à la règle n° 8, qui dit: ‘ Qu'à l'avenir nul officier ou personne employée officiellement dans une compagnie sans tarif fixe, ou agissant en qualité d'agent ou sous-agent pour un bureau de compagnie sans tarif fixe, ne sera éligible à représenter ou servir un bureau de compagnie à tarif fixe ou à recevoir une commission d'une ou dans une compagnie membre de ce bureau, soit comme agent général, agent, sous-agent ou en quelque autre qualité que ce soit, ’ et qui est en vigueur depuis janvier, 1887. Voir les noms ci-dessous.

Maison Staunton et Cie, rue King, Ouest.

do do fabrique, Toronto, Nord.

do Ely, Blain et Cie, rue Front, Est.

Réponse.....

Signature.....

M. Bain.—Ceci vient du Bureau de Toronto n'est-ce pas?

Le Président.—Je crois que M. McLean n'a pas agi franchement avec ce comité?

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Est-ce le Bureau de Toronto qui envoie cela, M. Scott ? R. C'est le Bureau de Toronto, oui.

Le Président.—M. McLean nous a dit que la résolution avait été rescindée. Quelle est cette date ?

M. Guillet.—Le 23 février, 1888.

M. Bain.—Il paraît d'après ceci, que McLean était le secrétaire de ces deux institutions à la fois ?

Le Président.—Il nous a dit qu'il y avait une association conjointe pour les deux provinces ; il nous a laissé entendre—

M. Bain.—Je ne pense pas qu'il ait parlé du tout de l'association de Toronto, M. le président ; je puis me tromper.

Le Président.—Je crois qu'il serait désirable, dans l'intérêt de la population de Toronto, que M. McLean fût rappelé de nouveau devant ce comité afin de donner des explications. Nous demandions des informations complètes, et il nous a dit que cette résolution avait été passée mais qu'elle avait été rescindée, et qu'elle n'était plus en force et qu'il n'y avait aucun *boycottage*.

M. Bain.—Jusqu'au moment où M. Scott en a parlé, je ne me rappelle pas qu'il ait été fait mention d'une association séparée pour la cité de Toronto.

Par M. Guillet :

Q. Quel a été le but ou l'effet de ce bureau ? A-t-il fait hausser ou baisser les taux d'assurance ? R. Il a fait maintenir ces taux, comme je vous l'ai dit. J'ai induit les autorités de l'hôpital à dépenser \$1,100 afin d'obtenir des taux moins élevés. Je place des risques d'hôpitaux à $\frac{2}{3}$ par 100 pour trois ans, et les hôpitaux paient à l'association $33\frac{1}{3}$ de plus. M. Tatley nous a parlé des incendies de la province de Québec. Il y en a eu plusieurs, à ma connaissance, dans les dix dernières années, et cependant les taux y sont beaucoup moins élevés qu'à Toronto.

Par le Président :

Q. Les taux sont plus bas à Montréal qu'à Toronto ? R. Oui.

Q. Comment expliquez-vous cela ? R. Cela est dû à l'influence extraordinaire des compagnies anglaises.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Veuillez donc nous donner quelque cas spécifique ? R. Je vous donne celui de l'Église des Jésuites.

Q. Montrez-nous une transaction d'affaires ? R. Bien, j'ai entendu parler des écoles. Elles sont assurées à Montréal à 45 ou 50 centins, et elles paient 60 centins à Toronto, je parle du taux par année. Je crois que c'est le taux à peu près. C'est 10 centins de plus à Toronto.

Q. Quel y est le taux pour les magasins de gros situés sur le front de la cité ? R. Environ 60 centins pour les magasins de gros. C'est à peu près le chiffre minimum.

Q. Et dans Montréal il est de 45 à 50 centins ; y a-t-il plus de sûreté contre le feu ? R. Pas autant, suivant moi. Je dois dire que la Cie "Queen City" a gagné en 18 ans, \$158,000 ou 400 pour cent, avec un capital de \$10,000. Comme nous le disons : "Cette compagnie a prouvé de la manière la plus pratique la valeur du système "d'inspection" et de "choix" dans l'acceptation des risques, puisqu'elle a rapporté à ses actionnaires depuis son organisation en 1871, \$66,000 en dividendes, qu'elle a un fonds de réserve de \$75,000 et une balance de \$17,254.74 au crédit des profits et pertes ; ce qui forme un total de \$158,254.74, fait au moyen d'un capital de \$10,000 seulement.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Puisque l'Association des Assureurs maintient, comme vous le dites, les taux des compagnies par actions, n'est-ce pas un avantage pour les compagnies mutuelles ? R. Oui ; mais—

Q. Cela n'est-il pas en faveur de ces compagnies ? R. Je crois que ce sera avantageux en effet à présent que les gens commencent à comprendre la chose. Vous voyez que la plupart de nos industries importantes sont obligées d'avoir recours aux

compagnies de prêts et aux banques; en général, les compagnies mutuelles sont frappées d'ostracisme par ces dernières institutions, mais nous avons changé cela, car les polices de la Cie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants sont maintenant acceptées dans toutes les compagnies de prêt que je connais.

Q. Les banques et les compagnies de prêt font cela? R. Oui; en général, elles s'objectent aux compagnies mutuelles.

Q. Ce sont ces institutions qui vous nuisent alors plutôt que l'association? R. C'est vrai, sous ce rapport, du moins. Vous comprenez que les mutuelles ne sont pas appuyées d'un capital placé dans les mains de syndics comme les compagnies par actions.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Voici la difficulté: dans une compagnie mutuelle vous payez une prime, et vous avez en outre un engagement distinct tant que vous en faites partie? R. Un homme n'est engagé qu'au montant de la prime qu'il a payée en argent.

Q. Vous prenez un billet de prime pour la balance que l'assuré peut être appelé à payer? R. S'il paie un pour cent, nous prenons un billet pour la moitié et nous collectons la moitié, de sorte qu'il n'est jamais sujet en aucun temps à une cotisation dépassant le montant qu'il a payé en argent pour prime.

Q. Il a déjà payé sa prime en argent? R. Je disais outre sa prime en argent. Dans les mutuelles anglaises, la responsabilité est de cinq fois la prime en argent.

Q. Le montant importe peu, mais vous avez une double responsabilité. R. Oui.

Par M. Gullet:

Q. Vos affaires sont-elles bornées à Toronto? R. Non, monsieur. L'an dernier, notre charte a été amendée de manière à couvrir tout l'Ontario.

Q. Vous faites des affaires en dehors de Toronto? R. Oui; à présent. Quand nous avons demandé une charte d'abord, ce n'était que pour le comté d'York auquel nous avons borné nos affaires jusqu'au moment où nous avons pu accumuler une réserve. Depuis que nous l'avons, nous étendons le champ de nos opérations.

Q. Vos affaires sont-elles exclusivement faites sous le système mutuel? R. La "Queen City" est une compagnie par actions. Nous donnons une partie des dividendes à nos actionnaires, maintenant que nous pouvons le faire.

Q. Vous faites votre dépôt, et vous assurez par toute la province? R. Oui.

Par M. Gullet:

Q. Avez-vous établi des agences en dehors des comtés d'York? R. Non, nous tâchons d'opérer sur le plan que nous avons adopté au commencement, par une inspection directe en donnant un bénéfice.

Q. Vous recevez les demandes d'assurance directement, sans employer d'agents ou solliciteurs? R. Simplement des officiers salariés. Ces officiers se rendent sur les lieux.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Vous poursuiviez le même genre d'affaires que vous faisiez avec la Cie des Minotiers et des Fabricants? R. Oui; exactement.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Êtes-vous un des associés de la maison Scott et Walmsley dont il est question ici? R. Oui.

Q. Je comprends ce sujet particulier de plainte. L'Association des Assureurs à une règle en vertu de laquelle elle empêche un agent de travailler pour aucune compagnie ne faisant pas partie de l'organisation en même temps qu'il agit pour sa propre compagnie? R. Oui.

Q. C'est une espèce de boycottage? R. Précisément.

Q. C'est une juste objection. Je ne vois pas bien clairement l'utilité et la force de votre autre objection, c'est-à-dire que le remède pour arrêter l'augmentation des taux par l'Association des Assureurs, qui les avait élevés pour les minoteries, était la formation de compagnies d'assurance composées de ces fabricants? R. Oui.

Q. A qui le remède a-t-il nu? R. A personne.

Q. Excepté aux compagnies membres de l'association qui y ont perdu des transactions? R. C'est vrai.

Le président parle longuement au sujet de l'assurance clandestine, et fait voir que, par suite de taux plus élevés ici, un montant considérable d'affaires d'assurance passe aux Etats-Unis.

Par le Président :

Q. Les cas soumis à notre attention nous ont prouvé que l'association a élevé les taux pour les minotiers et les fabricants par exemple. Tout changement qui a eu lieu a produit une augmentation des taux ? R. Oui, en plusieurs cas. Vous voulez parler de l'arrangement du tarif par cédules ?

Q. Oui ? R. Ces cédules élèvent certainement les taux.

Q. Elles s'appliquent aux fabriques de diverses espèces. Ce tarif a augmenté les taux en général. Quel a été dans les cités et les villes et dans tout le pays l'effet des changements faits au premier tarif de l'association ? Sur les résidences privées, par exemple ? R. Je crois que les taux en ont été réduits dans l'Ontario, excepté à Toronto. Là, ils ont été laissés sur le même pied.

Q. Mais les compagnies mutuelles ont fait les affaires en dehors des villes. Ça sont elles probablement qui ont tenu les taux aussi bas ? R. Il n'y a aucun doute qu'elles les ont maintenus ainsi. Voyez les taux donnés par la Cie "Isolated Risk" en 1873. Si cette compagnie avait dévoué son temps à ses affaires au lieu de l'employer à inonder le pays de petits bulletins décrivant les compagnies mutuelles, elle existerait encore aujourd'hui probablement. Ces bulletins attaquant les compagnies mutuelles étaient répandus à profusion partout.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Est-ce la cause de sa faillite ? R. Je pense que cela a dû en être la cause. Je crois que si elle eût employé son temps à des affaires légitimes, elle serait encore en existence. Je sais que tout mon temps est occupé à la poursuite de mes affaires.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Ces compagnies font-elles beaucoup d'argent ; je veux dire celles qui font partie de l'association ? R. Vous ne devez pas vous y attendre. Ce qui empêche les compagnies de l'association de faire de l'argent, c'est leur manière de payer leurs agents en leur donnant une commission, et le fait de ne faire aucune différence dans les risques.

Q. Je ne vous demande pas pour quelles raisons, je vous demande si elles en font ? R. Je ne puis vous le dire sans voir les rapports. Elles ont eu des feux désastreux à Montréal.

Q. Prenez les années dont nous avons les rapports ? R. Je pense que leur position s'est améliorée.

Par le Président :

Q. Malgré le transfert des affaires aux Etats-Unis ? R. Oui.

Q. Font-elles plus qu'un profit légitime ? R. Je ne le pense pas, d'après leur manière d'opérer.

Q. La grande difficulté dans cette question des taux ne dépend-elle pas en majeure partie de la différence du système suivi par les compagnies mutuelles dans leurs affaires ? R. Oui ; entièrement. Je vous dirai que les compagnies de la Nouvelle-Angleterre les ont fait descendre à 17.1 pour cent, et la moyenne depuis quelques années n'est que de 28 pour cent.

Q. Où les grandes filatures de coton se font-elles assurer ? R. Presque toutes se font assurer dans la Nouvelle-Angleterre, de même que nos manufactures de papier.

Q. Quelques-unes de ces compagnies américaines ont-elles des bureaux au Canada ? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ainsi vous pensez que cette association a causé le transfert de cette classe d'affaires aux Etats-Unis ? R. En grande partie.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Comment le savez-vous ici ? R. J'en ai donné un exemple dans la lettre que je vous ai lue. La papeterie de Riordan est un de ces cas.

Q. Nos compagnies ne pourraient-elles pas, de quelque manière, dans le cas des manufactures de coton, par exemple, leur donner les mêmes taux qu'elles obtiennent

aux États-Unis ? R. Je pense que nos fabricants ici ne s'objecteraient pas à payer un taux équitable et à allouer un certain profit. Beaucoup le feraient dans tous les cas.

Par le Président :

Q. Je ne puis comprendre pourquoi les compagnies canadiennes ne pourraient pas assurer vos bâtieses aux mêmes taux que les compagnies américaines. C'est le même risque ? (Pas de réponse).

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Je voulais en venir à ceci : Les filatures de coton, j'en suis informé, ont aux États une organisation, dans laquelle on répartit les pertes de l'année sur les diverses fabriques au moyen d'une cotisation, elles obtiennent ainsi leur assurance à un taux excessivement bas ? R. C'est exact.

Q. Maintenant, si je vous ai bien compris il y a un moment, je dois dire que je crois comme vous qu'il est tout à fait impossible à des compagnies par actions de faire des affaires à des taux semblables ? R. Elles ne le peuvent certainement pas.

Q. Et ce qui fait que ces filatures sont assurées aux États-Unis, c'est que ces compagnies sont incapables de les assurer ici à de tels taux ? R. Mais vous devez vous rappeler, pour revenir à ce que j'ai avancé, que c'est l'assuré qui paie les pertes et les dépenses. Il en est ainsi toujours, que vous appelez les assureurs compagnie par actions ou compagnie mutuelle. Cela est de nécessité. Il y a une certaine classe d'affaires que les compagnies par actions contrôleront toujours, et elles ne devraient pas se montrer hostiles aux compagnies mutuelles. Elles s'insurgent contre ceux mêmes dont elles dépendent pour leur existence. Voici un cas applicable à la question, j'y faisais allusion dans ma lettre (Exhibit 45a) : "La semaine dernière la Compagnie de Fabrication de coton, de Merriton, a placé \$100,000 d'assurance dans les compagnies américaines ; \$10,000 de ce montant étaient couvertes l'an dernier par la police 201,842 de votre "Nationale" ; comme une haute faveur personnelle, nous avons pu conserver cette année \$5,000 couvertes par votre police."

Q. C'est une circonstance exceptionnelle ? R. Oui ; mais beaucoup de gens, dans un pays jeune comme le Canada, sont dans la même position.

Q. Mais si ces compagnies par actions à cause de leur manière d'opérer, ne peuvent pas assurer à ces taux, vous ne pouvez les forcer de le faire ? R. Mais s'il n'y avait pas d'incendies, il n'y aurait pas de compagnies d'assurance. Il y a une certaine classe d'affaires qui leur est toujours ouverte.

Q. Je dois dire que je suis d'accord avec ce monsieur sur le fait que le système d'assurance le moins coûteux est celui de l'assurance mutuelle ? R. C'est la seule assurance qui existe. L'assurance est toujours mutuelle quel que soit le nom que vous lui donniez. Je voudrais attirer votre attention sur l'énorme destruction de propriété qui a lieu en Canada. Je vais vous laisser ce livre (Exhibit 45m) car c'est le seul que je connaisse dans le pays. Prenez la destruction par le feu en Canada pendant les dix ans qui se sont écoulés entre 1875 et 1884, et vous arrivez à l'énorme somme de \$91,946,336. Pour l'année 1884 seule, elle s'élève à près de \$7,000,000, le montant réel étant de \$6,900,815.

Par le Président :

Q. Quelle partie de ces \$91,000,000 les compagnies d'assurance ont-elles payée ? R. \$41,602,862. Je ne vois pas pourquoi nous n'aurions pas un corps d'inspecteurs du feu nommés dans tout le Canada, pour veiller à tout et forcer les gens à observer certaines précautions. Vous avez votre Acte des fabriques qui, je crois, exige qu'on exerce une certaine vigilance au sujet des machines. Le juge Ritchie, qui a eu, je pense, certains rapports officiels autrefois avec une compagnie d'assurance, a fait ajouter cette clause dans les polices :—

"Lorsque l'assurance est pour des résidences privées ou leur contenu, pour pertes causées faute de bonnes et solides cheminées en briques ou en pierre, ou par des cendres ou des braises déposées, du consentement et à la connaissance de l'assuré, dans des vaisseaux de bois, ou parce que les poêles et les tuyaux de poêles sont, à la connaissance de l'assuré, dans une condition dangereuse ou mal disposés."

Cette clause a été acceptée, et cela donne maintenant à un agent entrant dans une

bâtisse assurée, le droit de dire propriétaire qu'il viole les conditions de sa police. Le Canada devrait aviser à quelque mesure dans cette direction, et c'est à ce comité de prendre l'initiative. J'attirerai votre attention sur ce que nous avons sauvé par le moyen de la Cie des Minotiers et des Fabricants. Voici des cartes de remerciements montrant la valeur de notre système d'inspection et des recommandations faites par l'inspecteur. La dernière fait mention d'une propriété valant \$50,000 et sauvée par la simple précaution de tenir des seaux à eau à portée de la main en cas d'accident (Exhibit 45n); et ceci est important si l'on considère que c'est autant de capital sauvé.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. A-t-on retiré aucun avantage de cette Association des Assureurs contre le Feu ? R. Il y en aurait certainement si elle était bien conduite. Je dois admettre qu'elle affermit les taux. Nul homme d'affaires n'aime à avoir de rapports avec une compagnie qui perd de l'argent ou qui paraît en voie de le faire.

Q. Elle a rendu service en forçant, au moyen de ses règlements, les cités de prendre des moyens de protection contre le feu ? R. Oui, jusqu'à un certain point.

Q. Des témoins ont dit ici l'autre jour, que l'association ainsi organisée pouvait dire au maire d'une cité "Si vous voulez vous procurer certains appareils pour combattre le feu, nous réduirons nos taux d'assurance" ? R. Elle a fait quelque bien dans cette direction, sans doute; mais je crois que le gouvernement devrait aller plus loin. C'est à la prévention des incendies que l'on devrait veiller surtout. Si je vous faisais inspecter les dépôts de marchandises ici, vous seriez étonnés.

GEORGE HANSON est assermenté.

Par le Président :

Q. Quel est votre nom, votre occupation et votre adresse ? R. George Hanson, Inspecteur employé par la Cie. d'Assurance des Minotiers et des Fabricants, Toronto.

Q. La Cie des Minotiers et des Fabricants est-elle une compagnie par actions ou mutuelle ? R. Elle est mutuelle. son système est purement mutuel.

Q. Vous avez un capital ? R. Oui, nous avons un capital.

Q. Pourquoi ? R. Afin de donner une sûreté absolue aux assurés.

Q. Quelle classe de propriété assurez-vous spécialement ? R. Des propriétés spéciales, des fabriques de tous genres, des fonderies, des tanneries, etc.

Q. Avez-vous des agents sollicitant des affaires ? R. Non, toutes sollicitations sont faites par moi.

Q. Des demandes d'assurance sont faites, et vous allez faire l'inspection des propriétés ? R. Oui, je reçois la demande, et je fais un rapport qui est soumis au bureau des directeurs, ceux-ci décident s'ils doivent l'accepter ou la rejeter.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Retournez-vous voir et examiner si des changements ont été faits ? R. Je fais l'inspection deux ou trois fois, si c'est possible, chaque année. Je poursuis un système d'inspection répétée sans interruption.

Q. Vous avez vu cette cédule des Assureurs Canadiens contre le Feu ? R. Oui.

Q. Comment est votre tarif comparé à celui-ci ? R. Considérablement plus bas.

Q. Croyez-vous ce tarif impraticable, ou pensez-vous que ces taux sont trop élevés ? R. Indubitablement. J'ai eu connaissance de cas où on les a élevés de 50 pour cent.

Q. Depuis que cette cédule est faite ? R. Oui; récemment.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Comme résultat d'une inspection ? R. Oui; par l'inspecteur de l'association.

Q. Il a considéré ces risques comme hasardeux ? R. Il fait son rapport, et le bureau fixe le taux.

Q. Son inspection est semblable à la vôtre ? R. Pas tout à fait. Il ne considère que la bâtisse et son mode de construction, si les arbres des machines fonctionnent bien, etc.

Par le Président :

Q. Vous considérez le risque moral ? R. Oui.

Q. Cette cédule que nous avons ici, pourvoit-elle en quelque manière au risque moral ? R. Non.

Q. Rien n'est laissé à la discrétion de l'agent ? R. Non ; le bureau fixe le taux d'après le rapport de l'inspecteur ; ceci est donné à l'agent du district, et il reçoit ce taux sans s'enquérir davantage du risque moral.

Q. Le risque moral, d'après vous, est-il important dans votre inspection ? R. Oui ; je suis très soigneux en prenant mes informations, et même après cela nos directeurs, qui sont tous fabricants et marchands eux-mêmes, en savent beaucoup plus long que moi sur l'assuré.

Q. Quant à sa méthode de faire des affaires et à sa position ? R. Oui ; et souvent ils rejettent un risque que je trouve bon sous son côté moral.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Vous vous prévaliez de leur aide et de leur coopération comme ayant intérêt à ce que vos risques soient aussi avantageux que possible ? R. Oui.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous employé dans la Compagnie des Minotiers et des Fabricants ? R. Trois ans, depuis qu'elle est organisée.

Q. Quel a été l'effet de votre système d'inspection et de recommandations, quant aux propriétés ? R. Je le crois grandement satisfaisant. Nous avons eu peu d'incendies, et beaucoup de propriétés que j'ai inspectées ont été condamnées à cause de trop grand risque moral qu'elles présentaient aux assureurs, et ont été brûlées.

Par le Président :

Q. Vous dites que les directeurs refusent quelque fois de prendre certains risques ? R. Oui ; ils ont refusé quelquefois de prendre des risques.

Q. Et ces propriétés ont brûlé depuis ? R. Oui.

Par M. Guillet :

Q. Trouvez-vous que les moulins à farine, ceux de l'ancien système, sont dans une bonne position et que leur exploitation soit profitable ; lorsque vous voyez quel est le cas, les assurez-vous aux mêmes taux que ceux où l'on a introduit le nouveau système à rouleaux ? R. Nous n'en avons que deux ou trois dont le risque moral est tout ce que l'on peut désirer.

Q. Prenez-vous en considération le fait qu'un moulin à rouleaux peut-être établi dans son voisinage et lui enlever ses affaires ? R. Oui ; certainement.

Q. Seriez-vous libres en ce cas d'annuler la poice ? R. Oui ; et l'Association des Assureurs le pourrait aussi.

Q. De fait, vous n'avez assuré que deux ou trois de ces moulins ? R. Nous avons la preuve qu'ils ne sont pas dans une position aussi avantageuse maintenant qu'avant l'introduction du nouveau système à rouleaux dans les moulins. Nous ne croyons pas le risque moral aussi avantageux dans un moulin à meules que dans un moulin à rouleaux. J'ai remarqué dernièrement une réaction en faveur de la farine fabriquée par l'ancien procédé. Elle n'est pas générale, mais c'est une réaction.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Ceci vous fait juger le risque moral meilleur ? R. Oui.

Q. Ce sont des assurances pour trois ans, des risques pour un terme de trois ans ? R. Non ; un an seulement.

Par M. Guillet :

Q. Mais vous placez un risque pour trois ans quelque fois ? R. Oui.

Q. Le terme des assurances sur les fermes est généralement de trois ans, mais dans les fabriques où il y a beaucoup de risques, il n'est que d'un an. Vous dites que vos inspections ont eu un effet satisfaisant. Le soin avec lequel vous avez pris le risque moral en considération a été avantageux pour la compagnie et pour les assurés, conséquemment ? R. Oui.

Q. Vous avez à payer les pertes ? R. Oui.

Q. Quels sont vos taux pour les moulins à farine ? R. Pour des minoteries de première classe, pour ce que nous considérons comme moulin-type—

Q. Je parle d'un moulin de première classe, à meules ou à rouleaux ? R. Les taux sont de 1.75 à 2 pour cent ; et dans certains cas, d'un peu moins même.

Q. D'environ 1.75 en moyenne? R. Oui; nous demandons environ $4\frac{1}{2}$ quand il existe une bâtisse pour une machine à vapeur et jusqu'à 5 pour cent si cette bâtisse n'est pas parfaite.

Q. Le taux minimum d'une minoterie à vapeur parfaite est de $2\frac{1}{2}$ pour cent, et de 2 pour cent pour une minoterie lorsque l'eau fournit la force motrice, et vous ajoutez à ce taux s'il est nécessaire. L'expérience vous prouve-t-elle que ce tarif est suffisant pour les assurer et payer toutes les dépenses? R. Oui, monsieur.

Q. Et d'après votre rapport, il a produit une réserve en outre; la compagnie a pu accumuler une réserve? R. Oui.

Q. C'est une preuve que vos taux sont suffisamment élevés? R. Oui.

Q. Et qu'en conséquence, les taux de l'association sont exorbitants? R. Oui; elle ne fait pas assez de différence entre un bon et un mauvais risque.

Q. C'est ce qui fait la difficulté lorsqu'un bon et un mauvais risque sont trop voisins? R. Oui; souvent, dans ce cas, le bon paie pour le mauvais.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Assurez-vous aussi les scieries? R. Non.

Q. Quelques uns de vos assurés se plaignent-ils de vos taux? R. De ceux de l'association?

Q. Non; de vos propres taux? R. Oh, la plupart des gens qui demandent à s'assurer, veulent le faire au plus bas prix possible.

Q. Quelques uns les croient trop élevés? R. Chacun croit sa propriété la plus avantageuse à assurer; mais en général ils se laissent persuader, et nous nous arrangeons assez facilement. Les cas de mécontentement sont réellement très rares.

Par le Président:

Q. Vous collectez les billets de prime ainsi que les paiements en argent? R. Oui.

Q. Vous exigez $1\frac{1}{2}$ pour cent? R. Oui.

Q. Et vous prenez un billet en sus? R. Oui; nous collectons 50 pour cent du billet.

Q. Vous prenez un billet pour $3\frac{1}{2}$ pour cent? R. Oui; et nous en collectons la moitié.

Q. Avez-vous dû quelquefois collecter plus de la moitié? R. Non; nous avons fait des rabais, et remis une partie de cet argent.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Vous n'avez jamais été obligés d'imposer une cotisation dans ces trois années? R. Non.

Par le Président:

Q. L'argent que vous avez reçu a suffi au paiement de vos pertes? R. Oui; je dois dire que la moyenne de notre tarif pour moulins de première classe bâtis en pierre, avec construction entièrement détachée pour la machine à vapeur, ou pour moulins nus par l'eau, serait d'environ 2 pour cent; mais il y a des moulins extraordinairement bien protégés contre le feu, que nous pourrions assurer à moins que cela — à 1.85 ou 1.75 pour cent.

Q. Une minoterie à la vapeur? R. Non; nus par l'eau.

Q. 1.75 pour une minoterie où l'eau est employée comme force motrice? R. Oui; mais la moyenne serait d'environ 2 pour cent, en les prenant toutes ensemble. Lorsque la bâtisse de la machine à vapeur est à distance du moulin et qu'elle en est tout à fait détachée, nous accorderions un rabais. Si cette bâtisse se trouvait à une distance de 20 ou 30 pieds, nous abaisserions le taux.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Alors vous assurez à 1.75, vous prenez un billet de prime et vous collectez plus tard? R. Oui.

Par le Président:

Q. Ces compagnies de l'Association ont-elles cherché à vous intimider? R. Oui.

Q. Dites de quelle manière? R. Bien; lorsque nous ne pouvions pas, par exemple, prendre toute l'assurance d'un grand établissement, les autres compagnies

par l'entremise de leurs agents, ont refusé de prendre, ou menacé de ne pas prendre la balance du risque, lorsqu'elles trouvaient qu'elles avaient à le partager avec nous.

Q. Quelle est votre limite? R. Notre limite sur propriétés de première classe, avec réassurance, est de \$30,000 à \$40,000, mais, sans réassurance, elle est de \$5,000.

Par le Président :

Q. Vous placez ces réassurances alors ailleurs que chez les membres de l'Association des Assureurs contre le Feu? R. Oui; en dehors de la coalition.

Q. Dans des compagnies faisant affaires en Canada? R. Oui.

Par le Président :

Q. Avez-vous connaissance que l'association ait cherché à intimider les assurés en leur disant: "Vous allez avoir à sortir de cette compagnie ou à sortir des nôtres?" R. Oui; quelques-unes des maisons les plus respectables.

Q. Vous avez eu connaissance de cela? R. Oui; pendant ces trois dernières années.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Avez-vous perdu des affaires par ce moyen? R. Oui.

Q. Et les assurés y ont perdu aussi? R. Oui; cela peut être prouvé parfaitement, s'il est nécessaire.

Q. Vous pouvez donner ces cas? R. Oui.

Q. Serait-il indiscret de vous demander de les citer? R. Oui, monsieur; on m'a donné ces informations confidentiellement.

Par M. Guillet :

Q. Vous avez perdu ces risques qui ont été pris par d'autres compagnies, et elles ont perdu de l'argent en les prenant? R. Les gens ont payé plus en n'étant pas assuré par nous.

Le Président.—Il offrait d'assurer à 1.75 et les autres compagnies exigeaient 2.75.

Q. Si vous prenez un risque de \$30,000 à \$40,000, pouvez-vous obtenir vos réassurances à votre propre taux? R. Oui; aux mêmes taux; les compagnies les prennent à notre taux.

Q. Même les compagnies hors de la coalition? R. Oui.

Q. Avez-vous jamais obtenu des réassurances dans l'association aux mêmes taux? R. Non, monsieur; nous ne réassurons pas dans ces compagnies du tout.

Q. Et ceci a nui sensiblement à vos affaires? R. Très sensiblement.

Q. Trouvez-vous la chose aussi nuisible à présent qu'auparavant? R. Pas autant, parce que, dans beaucoup de cas, cela seul suffit pour nous donner des clients; dans d'autres où nous n'avons pris qu'une partie de l'assurance, nous avons dû promettre que si les autres compagnies n'acceptaient pas ces réassurances, et que s'il était impossible aux assurés de placer la balance dans les compagnies de l'association, nous la prendrions. Nous les aidons à sortir de la difficulté quand ils ne veulent pas assurer entièrement dans la même compagnie.

Q. Avez-vous jamais eu des difficultés avec quelques compagnies pour refus d'accepter ces réassurances? R. Non, monsieur.

Q. Ont-elles toujours rempli leurs obligations vis-à-vis de vous? R. Promptement.

Par M. Guillet :

Q. Ces fabriques désiraient s'assurer dans votre compagnie à vos taux, et vous étiez obligés de réassurer dans d'autres compagnies, dites-vous; était-ce dû, pensez-vous, à ce qu'elles avaient des hypothèques dans les sociétés de prêts qui ont des règles défendant l'assurance dans les compagnies mutuelles? R. Oui, dans quelques cas; mais à présent nos polices sont acceptées dans presque toutes les compagnies de prêt et dans un nombre considérable de banques; cependant si le président ou l'agent d'une société de prêt ou un officier de banque était en même temps l'agent d'une autre compagnie d'assurance, il s'objecterait à la nôtre bien entendu.

Q. Je ne comprends pas pourquoi une personne paierait beaucoup plus ailleurs, pendant qu'elle pourrait obtenir une bonne assurance chez vous, sans pression de la part de la compagnie de prêt? R. Quelques personnes n'ont pas confiance dans les compagnies mutuelles du tout.

Q. La pression exercée sur l'assuré ou les raisonnements persuasifs ont dû l'induire à payer un taux plus élevé? R. Exactement.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Sur une police de \$30,000 ou \$40,000, vous réassurez une bonne partie du montant? R. Oui.

Par M. Guillet:

Q. Les compagnies par actions assurent pour de plus forts montants. Elles prennent individuellement de plus forts risques? R. Je ne pense pas qu'elles le fassent individuellement. Peu de compagnies par actions, de compagnies de l'association, prendront individuellement plus de \$5,000 sur une fabrique.

Par le Président:

Q. Elles divisent le risque comme vous? R. Une compagnie peut prendre \$25,000 et réassurer comme nous le faisons.

Q. Pouvez-vous nous donner des exemples de ces cas d'intimidation? R. Je n'aimerais pas à le faire sans consulter les parties; cela est arrivé à l'est à l'ouest de Toronto, de temps à autre.

Q. En beaucoup de cas? R. Oui, fréquemment.

Q. Récemment? R. Pas très récemment.

Par M. Bain (Wentworth):

Q. Cela est-il arrivé lorsque vous leur enleviez des affaires ou que vous vous en teniez à votre propre limite de \$5,000. Dans quelles circonstances ces cas se sont-ils produits? R. Il n'y aurait pas eu de différence, se fut-il agi de cinq ou de vingt mille piastres.

Q. Vous preniez toute leur assurance? R. Une partie seulement.

Q. A plus faible taux? R. Oui.

Par M. Guillet:

Q. Dans le cas où un manufacturier voudrait prendre \$5,000 de plus qu'il n'a dans les compagnies de l'association, et que vous les prendriez, le notifieraient-elles que les autres compagnies vont remettre leurs risques? R. Elles pourraient le faire.

Q. Elles ne l'ont pas fait dans aucun cas? R. Je n'ai pas eu connaissance de cas de ce genre.

M. Bain.—Cela n'a eu lieu que lorsque la compagnie leur enlevait des affaires en assurant pour de plus forts montants.

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Avez-vous jamais eu connaissance d'un cas de cette nature? R. Oui. Il y a eu un cas où nous étions en négociations pour un certain montant, où nous pouvions prendre quelque chose comme \$75,000, et je ne l'ai pas eu. J'ai demandé pourquoi, et le fabricant en question m'a dit que l'agent l'avait menacé de le priver de la protection de toute la coalition s'il nous donnait \$5,000 ou \$10,000 sur ce montant.

Q. C'est un des cas en question? R. C'est un de ces cas, et l'association lui écrivit qu'elle prendrait les \$75,000 qui avaient été promises.

Q. Avez-vous connaissance d'un cas où une compagnie, après que vous aviez assuré une propriété, ait retiré ou annulé sa police? Avez-vous quelque cas de ce genre? R. Je ne puis donner un cas particulier. On a menacé de le faire. Je ne sais si la menace a été exécutée. Je sais que nous avons perdu des affaires.

Q. Pouvez-vous nous dire où vous avez perdu des affaires?

Par M. Wood (Westmoreland):

Q. Combien y a-t-il de temps que cela est arrivé? R. Bien, ce cas particulier est arrivé il y a deux ans environ, pas plus que cela. La menace a été répétée depuis.

Par le Président:

Q. Dans le même cas? A la même personne R. Non; à d'autres personnes dans la même ville.

Q. A une date récente. Vous l'avez entendu répéter dernièrement? R. Oui et j'ai été obligé de prendre l'engagement de placer la balance dans d'autres compagnies; de les aider à sortir de cette difficulté.

Q. L'avez-vous fait? R. Oui.

Q. Qui est-ce ? R. Spink, Frères.

Q. Ils ont été taxés d'après ce tarif. Nous avons ici le tarif des Assureurs ? R.

Oui.

Q. Quel est le taux pour le moulin de Spink ?

M. Scott.—R. Le taux serait de \$3.55 pour le moulin de Spink.

Q. Ce que vous appelez le tarif actuel, est-il le tarif des Assureurs ? R. Oui ; il indique que les taux de cédules ont augmenté.

M. Scott.—Les cédules ont placé le moulin de Spink à \$3.55, tandis que le taux exact était de \$2.75, ce qui fait une augmentation de 80 centins par \$100. Les moulins de McLaughlin et Moore ont été mis à \$3.75, le taux exact était de \$3 par cent, ce qui donne une augmentation de 75 centins. Sur le moulin Howland, à Thorold, le taux de cédula était de \$3.40, et le taux exact actuel est de \$2.75, formant une augmentation de 68 centins par \$100.

Q. Les moulins de Spink et le Howland sont mus par l'eau et ceux de McLaughlin et de Moore par le vapeur ? R. Oui.

Le comité s'ajourne.

CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, 8 mai, 1888.

Le comité des Coalitions Commerciales s'assemble ce matin, M. Wallace au fauteuil.

WILLIAM YOUNG, Chef de la Brigade du Feu, d'Ottawa, est assermenté.

Par le Président :

Q. Quelle comparaison faites-vous entre les moyens de protection que vous possédez actuellement et ceux qui existaient il y a quatre ou cinq ans ? R. Ils valent mieux à présent qu'alors.

Q. Comment cela ? R. Nous avons augmenté le nombre des pompiers ainsi que celui de nos appareils.

Q. Vous avez augmenté le nombre des hommes de la brigade du feu ? R. Oui.

Q. Quelle augmentation ? R. De 17 à 32, le nombre est presque doublé.

Q. Quelles sont les autres améliorations ? R. Nous avons deux dévidoirs à boyaux de plus ; nous en avions quatre, nous en avons six maintenant.

Q. Les limites de la ville ont été reculées ? R. Oui, un peu ; nous avons aussi échelle à extension de 75 pieds que nous pouvons élever jusqu'au sommet de la plus haute bâtisse.

Q. Et votre brigade est-elle en assez bon état d'efficacité ? R. Oui.

Q. Quelles ont été les pertes pour une série d'années. Avez-vous un registre de ces pertes ? R. Oui ; nous avons tenu un registre des pertes, aussi exactement que possible, d'après les informations que nous avons pu obtenir. Il s'étend depuis 1877 jusqu'à 1887.

Q. Je vois que le nombre d'alarmes et les pertes sont comme suit :

Date.	No. d'incendies.	Pertes	assurance.
1877.....	120	\$24,275	\$105,900
1878.....	119	19,07	167,800
1879.....	104	15,586	124,050
1880.....	96	27,473	131,680
1881.....	108	11,482	65,000
1882.....	98	13,488	140,630
1883.....	117	25,098	88,075
1884.....	111	10,939	32,000
1885.....	99	16,465	72,25
1886.....	125	36,454	194,250
1887.....	141	88,661	182,475

Q. Je vois que les pertes l'an dernier ont été beaucoup plus fortes que dans toutes les années précédentes. Comment expliquez-vous cela ? R. Cinq de ces incen-

dies ont eu lieu dans de grandes bâtisses, des cours à bois, des moulins et autres propriétés de ce genre. En janvier, nous avons eu un feu à L'institut Canadien, la perte a été de \$12,000; en mars, le magasin de W. W. Brown a pris feu; la perte sur les marchandises et les bâtisses s'est montée à \$6,500; avril, nous avons eu un feu au moulin de M.M. Perley et Pattee, la perte s'est élevée à \$15,000 (pour leur fabrique de lattes); en juillet, il y a eu un feu dans la bâtisse Davis, sur la rue Rideau, la perte a été de \$6,500 sur la bâtisse et le fonds du magasin; au feu chez Woodburn, \$7,300 sur le fonds de magasin surtout ont été perdues; enfin en septembre, il y a eu incendie dans la rue Murray où M. Lamarche et six autres personnes ont perdu en tout \$10,000, ces pertes forment un total de \$7,300.

Q. Ainsi vous pensez que la cité est plus en sûreté contre le feu qu'elle ne l'était il y a cinq ou six ans, avant l'établissement de l'Association des Assureurs contre le feu? R. Je le pense. J'en suis assez certain. Nous avons un meilleur appareil à incendie, plus d'hommes et l'approvisionnement d'eau est au moins aussi ample qu'il l'était alors.

Q. Avez-vous renforcé votre pouvoir d'eau en aucune manière, l'avez-vous augmenté? R. Non.

Q. Avez-vous une pression assez forte en cas d'incendie? R. Oui. De fait nous n'avons fait usage de rien autre chose que de notre pouvoir d'eau, sauf en dehors des limites. On s'est servi de la pompe à vapeur l'"Union" une ou deux fois dans les feux aux scieries, mais on aurait fait tout aussi bien sans son aide.

Q. Savez-vous quels taux d'assurance vous payez maintenant? R. Ils sont aussi bas qu'en aucune cité du Canada.

Q. Avez-vous toujours été dans la classe "A"? R. Jusqu'à l'avant dernière année, nous étions dans la classe "B" Je pense que l'on nous a classés "B" une fois.

Q. Ayant été transférés de la classe "B" dans la classe "A," les taux d'assurance ont dû être diminués? R. Oui. Je sais qu'ils ont été abaissés pour le bois de sciage l'an dernier.

JOHN FERGUSON, gérant du Grand Opéra, Ottawa, est assermenté.

Par le Président :

Q. Vous avez entendu le témoignage du chef Young concernant l'amélioration des moyens de protection contre le feu à Ottawa? R. Oui.

Q. Vous avez des bâisses dans diverses parties de la cité? R. Oui.

Q. Vous êtes propriétaire de la bâtisse de l'Opéra? R. Oui.

Q. Avez-vous tenu note de ce que vous payiez pour assurance il y a quelques années, et de ce que vous payez aujourd'hui? R. Oui, je l'ai fait pour l'Opéra.

Q. Cette bâtisse est-elle aussi en sûreté contre le feu qu'elle l'était? R. Oui, tout à fait autant. Voici quelques unes de mes polices.

Q. Je vois qu'en 1882, du 29 mars, 1881, au 29 mars, 1882, vous avez payé \$90 de prime sur une police de \$3,000 pour une année? R. Oui. C'était 3 pour cent; mais en 1884, l'assurance a été élevée à 5 pour cent.

Q. Je vois aussi que sur une police de \$2,000 vous avez payé \$50, 2½ pour cent à la Compagnie d'assurance contre le Feu, la "Standard", de Hamilton, en 1879. Lorsque vous aviez cette police à 3 pour cent dans la "Royale", vous aviez celle de 2½ pour cent dans la "Standard"? R. Oui.

Q. Les taux auxquels vous étiez assuré en 1879, sont restés les mêmes pendant plusieurs années? R. Jusqu'en 1884; alors ils ont été élevés.

Q. Bien, nous sommes en 1888. Maintenant, vous payez \$150 pour une police de \$3,000, c'est la même bâtisse, et la police est datée du 29 mars, 1883 pour une année. C'est la compagnie "Royale", et elle vous fait payer 5 pour cent? R. Oui.

Q. Et depuis ce temps-là la cité a été portée de la classe "B" dans la classe "A"? R. Oui; c'est en 1884 qu'ils ont fait cette augmentation.

Q. On a porté l'assurance d'un seul bond de 3 à 5 pour cent? R. Oui.

Q. Quand a eu lieu cette augmentation, dites-vous? R. En 1884.

Par M. Wood (Westmorland) :

Q. Vous a-t-on donné quelques raisons concernant ce changement ? R. Non ; aucune.

Q. Avez-vous demandé à Cie, pourquoi elle l'avait fait ? R. Bien, avant la coalition, j'étais assuré dans la Cie des "Citoyens" et dans la "Standard"; le taux dans celle-ci était de 1½ pour cent ; après la formation de l'Association, elles ne voulurent plus accepter moins de 5 pour cent ; je leur retirai alors mon assurance pour la donner à la Cie du Lancashire et à la Royale.

Par le Président :

Q. Toutes les compagnies exigent le même taux ? R. Oui ; elles le fond à présent.

Q. Et dans quelles compagnies assurerez-vous naturellement ? R. Dans la compagnie la plus solide. Je courrais volontiers un certain risque si l'assurance coûtait moins.

Q. Dans quelle compagnie assurez-vous maintenant ? R. Dans la Royale et la Lancashire.

Q. Ce sont toutes deux des compagnies anglaises. L'uniformité des taux a pour effet de faire passer les affaires des mains des compagnies canadiennes dans celles des compagnies anglaises ? R. Oui.

Q. Maintenant, vous avez vu élever votre taux d'assurance pour l'Opéra. Cette bâtisse est-elle moins sûre contre le feu, ou y a-t-il plus de danger d'incendie en 1888 qu'en 1882 ou 1883 ? R. Pas autant, parce que j'ai des moyens d'éteindre le feu, tels que les boyaux, etc.

Q. Que vous n'aviez pas alors ? R. Non.

Q. Et qui rendent l'Opéra plus sûr ? R. Oui.

Q. Et on a élevé vos taux ? R. Oui.

Q. Vous avez d'autres propriétés à Ottawa ? R. Oui.

Q. Comment sont les taux d'assurances sur vos autres propriétés ? R. A peu près les mêmes.

Par M. Guillet :

Q. Il n'y a pas eu d'avance ? R. Non.

Par M. Bain (Wentworth) :

Q. Mais ils n'ont pas baissé ? R. Je ne le pense pas. En examinant mes reçus aujourd'hui, j'ai vu que les taux étaient restés à peu près les mêmes. ¾ pour cent pour les maisons, pour trois ans.

Q. Pour les maisons d'habitation ? R. Oui.

Q. Elles sont plus ou moins isolées ? R. Oui.

Par le Président :

Q. Le taux est de ¾ pour cent pour trois ans ? R. Oui.

Q. Vous n'avez pas assuré ces maisons dans les compagnies de la coalition, mais dans les compagnies mutuelles ? R. Non, dans la "Queen."

Q. Dans la Cie "Queen City," de Toronto ? R. La "Queen" est une compagnie anglaise. L'association a pour effet d'étouffer les compagnies faibles.

PATRICK KELLY est assermenté.

Par le Président :

Q. Voulez-vous donner au comité votre nom, votre occupation et votre adresse ? R. Patrick Kelly, Blyth, Ont., minotier.

Q. Vous avez entendu les deux témoignages précédents touchant les affaires d'assurance. Vous êtes minotier ? R. Oui.

Q. Connaissez-vous ce que c'est que l'Association des Assureurs contre le Feu ? R. Oui, je connais cette coalition.

Q. Vous savez qu'elle s'est formée il y a quelques années ? R. Oui.

Q. Comment a-t-il affecté l'assurance de votre minoterie ? R. Pendant bien des années avant sa formation, nous payions \$2.25 dans la Cie de l'Ouest, et nous avons

obtenu une réduction à 2 pour 100 sur le moulin bâti en briques ; c'est une bâtisse qu'on peut dire de classe N° 1.

Q. A eau, ou à vapeur ? R. A vapeur. Aussitôt que l'association a été en opération, les taux ont été avancés à \$3.25.

Q. Il y a 5 ou 6 ans ? R. Environ 5 ou 6 ans ; je ne me rappelle pas la date. Je ne suis pas venu ici pour donner de témoignage.

Q. Avez-vous consenti à cette augmentation ? R. Je n'y ai pas consenti. Le fait est que nous avons dû quitter ces compagnies. L'assurance devenait plus coûteuse qu'un loyer. Nous ne leur avons pas retiré notre assurance en entier, mais nous en avons placé une large proportion dans des compagnies mutuelles ; quelques compagnies de cette nature ne faisaient pas partie de cette coalition.

Q. Elles s'étaient fondées depuis l'établissement de l'association ? R. Oui ; il y avait aussi la compagnie connue sous le nom d'Association des Minotiers et des Fabricants. Nous y avons placé pour \$1,000 d'assurance. Nous avons été obligés d'y entrer pour nous soustraire à ces taux exorbitants.

Q. Vous fait-on payer autant que cela dans les compagnies par actions ? R. Nous n'assurons pas dans ces compagnies maintenant. Elles demandaient d'abord autant que cela, moins six pour cent, plus tard on nous offrit un taux de 3 pour cent. Nous n'avons pas accepté ce taux, et nous avons divisé notre assurance entre la Cie des Minotiers et des Fabricants et les compagnies mutuelles.

Par M. Wood (Westmoreland) :

Q. Combien payez-vous dans ces compagnies ? R. Environ 2 ou 2½ pour cent, mais on nous a remis 10 pour cent sur la prime, ce qui met le taux à 2 pour cent, à peu près ; dans les autres mutuelles, l'assurance est d'environ 2 pour cent, également. Dans tous ces compagnies, il en coûte environ deux pour cent pour assurer cette classe de minoteries, c'est-à-dire des moulins à farine mus par la vapeur et de classe No. 1.

3^e PARTIE.

EXHIBITS MENTIONNÉS DANS LES TÉMOIGNAGES

PRÉCÉDENTS.

EXHIBIT I

*Corrigé jusqu'au 10 janvier 1888.*CORPORATION DES ÉPICIERIERS DE GROS DE LA PUISSANCE,
BUREAU DU SECRÉTAIRE.

ARRANGEMENT RELATIF AU SUCRE.

Noms des signataires.

Toronto—

Eby, Blain et Cie.
Perkins, Ince et Cie.
Davidson et Hay.
Warren, Frères et Boomer.
Sloan et Mason.
Eckardt, Kyle et Cie.
F. Smith et Cie.
R. et T. Watson.
F. Kieran et Cie.
Smith et Keighley.
J. W. Lang et Cie.
Thos. Kinnear et Cie.
R. Dunbar.
Christie, Brown et Cie.
Robertson, Frères.

Hamilton—

John Stuart, Fils et Cie (à resp. limit.)
Wm H. Gillard et Cie.
Jas Turner et Cie.
Lucas, Park et Cie.
A. Harvey et Cie.
Macpherson, Glassco et Cie.
Lumsden, Frères.
Brown, Balfour et Cie.
Stuart, Frères.

London—

D. S. Perrin et Cie.
Ed. Adams et Cie.
M. Masuret et Cie.
T. B. Escott et Cie.
A. M. Smith et Cie.
Elliott, Frères.
Cie Manufacturière de McCormick.
John Scandrett.

Brantford—

Geo. Watt et Fils.
A. Watts et Cie.
Geo. Foster.

Berlin—

Randall et Roos.

Barnia—

T. Kenny et Cie.

Montréal—

Tees, Wilson et Cie.
Caverhill, Hughes et Cie.
George Childs et Cie.
Lockerby, Frères.
Ranson, Forbes et Regan.
Hudon, Hébert et Cie.
David Crawford.
Turner, Rose et Cie.
L. Chaput, Fils et Cie.
Kinloch, Lindsay et Cie.
W. R. Ross et Cie.
Wm. Donahue et Cie.
Ward, Carter et Cie.
Lightbound, Ralston et Cie.
Tiffin, Frères.
Charles Lecaille et Cie.
N. Quintal et Fils.
Hudon et Orsali.
Gaucher et Tellmosse.
P. Grace et Cie.
A. Cusson et Fils.
Peter Rowin et Cie.
A. Robitaille et Cie.
H. Gariépy et Cie.
Beauchamp, Pigeon et Cie.
John Skelly et Cie.
D. C. Brosseau.
Jos. Corbeil.
A. Corbeil.
J. O. Villeneuve et Cie.
Dufresne et Mongenais.
J. C. Marchand et Cie.
J. H. Sempé.
J. D. Adams et Cie.
H. Laporte.
Doyle et Anderson.
J. E. Mullen et Cie.
Cie Manufacturière de Lang
J. W. Tester et Cie.
Thomas Lamb.
Viau et Frère.
Walter Paul.

Québec—

John Ross et Cie.
Whitehead et Turner.
T. LeDroit.
Thomson, Codville et Cie.
N. Turcotte.
Langlois et Paradis.

Ottawa—

C. T. Bate et Cie.
P. Baskerville et Frères
H. H. Brennan.
Scott et Rainsford.

Brockville—

T. Gilmour et Cie.

Kingston—

Geo. Robertson et Fils.
A. Gunn et Cie.
Fenwick, Hendry et Cie.
J. A. Hondry et Frère.
Jas. Browne et Cie.
R. Carson.
W. R. McRae et Cie.

Belleville—

Pitceathly et Kelso.
Wallbridge et Clark.

Trenton—

S. S. Young.

EDGAR A. WILLS, *secrétaire.*

NOTE.—Les noms en italiques sont ceux des épiciers qui, après avoir signé l'engagement relatif au sucre (Exhibit 4), ont été subseqüemment rayés de la liste par ordre de la corporation, et privés en conséquence des droits d'acheter dans les raffineries aux conditions spéciales accordées aux membres de la corporation.

EXHIBIT 2.

CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL.

(ASSOCIATION DES ÉPICIERS EN GROS.)

MONTRÉAL, 24 février 1888.

MON CHER MONSIEUR,—Jusqu'à nouvel avis le prix de vente des sucres blancs désignés ci-dessous est fixé comme suit :

Granulé extra—15 barils ou plus en une seule vente.....	7 $\frac{3}{4}$
do do Au-dessous de 15 barils.....	7 $\frac{1}{2}$
Ecrasé extra—15 barils ou plus en une seule vente.....	8 $\frac{3}{4}$
do do Au-dessous de 15 barils.....	8 $\frac{1}{2}$
do do Par boîte (3 boîtes pour 1 baril).....	8 $\frac{1}{4}$
En poudre—15 barils ou plus en une seule vente.....	7 $\frac{1}{2}$
do Au-dessous de 15 barils.....	7 $\frac{1}{4}$
A, d'épiciers—15 barils ou plus en une seule vente.....	Nul en mains.
do Au-dessous de 15 barils.....	do
A, de confiseurs—15 barils ou plus en une seule vente.....	do
do do Au-dessous de 15 barils.....	do
St-Laurent, A n° 1—15 barils ou plus en une seule vente.....	do
do do Au-dessous de 15 barils.....	do
do do n° 2—15 barils ou plus en une seule vente....	do
do do Au-dessous de 15 barils.....	do
En morceaux ou cubes (à la Parisienne)—15 barils ou plus en une seule vente.....	7 $\frac{1}{4}$
do do do Au-dessous de 15 barils.....	7 $\frac{1}{2}$
do do do Par demi-baril.....	7 $\frac{1}{8}$
do do do Par boîte (3 boîtes pour 1 baril.)	8

Je suis, cher monsieur, très sincèrement, votre, etc.,

GEO. HADRILL, *secrétaire.*

Aux marchands dans la cité de Montréal, à l'ouest de Montréal jusqu'à Côteau, et au sud du fleuve Saint-Laurent, $\frac{1}{2}$ de moins par lb.

Les prix indiqués ci-dessus, à la date spécifiée, étaient ceux que devaient payer les membres de l'association pendant la semaine suivante.

EXHIBIT 3.

ASSOCIATION DES ÉPICIERIERS DE GROS.

BUREAU DE LA CHAMBRE DE COMMERCE, MONTRÉAL, 2 mars 1883.

CHER MONSIEUR,—Jusqu'à nouvel avis le prix des sucres blancs désignés ci-dessous est fixe comme suit :

Granulé extra—15 barils ou plus en une seule vente.....	7 $\frac{3}{8}$
do do Au-dessous de 15 barils.....	7 $\frac{1}{2}$
Ecrasé extra—15 barils ou plus en une seule vente.....	8 $\frac{3}{8}$
do do Au-dessous de 15 barils.....	8 $\frac{1}{2}$
do do Par boîte (3 boîtes pour 1 baril).....	8 $\frac{1}{2}$
En poudre—15 barils ou plus en une seule vente.....	7 $\frac{1}{2}$
do Au-dessous de 15 barils.....	7 $\frac{3}{8}$
A, d'épiciers—15 barils ou plus en une seule vente.....	Nul en mains.
do do Au-dessous de 15 barils.....	do
A, de confiseurs—15 barils ou plus en une seule vente.....	do
do do Au-dessous de 15 barils.....	do
St-Laurent, A n° 1—15 barils ou plus en une seule vente....	do
do do do Au-dessous de 15 barils.....	do
do do n° 2—15 barils ou plus en une seule vente....	do
do do do Au-dessous de 15 barils.....	do
En cubes (à la Parisienne)—15 barils ou plus en une seule	
vente.....	7 $\frac{3}{8}$
do do do Au-dessous de 15 barils.....	7 $\frac{1}{2}$
do do do Par demi-baril.....	7 $\frac{1}{2}$
do do do Par boîte (3 boîtes pour un baril.)	7 $\frac{1}{2}$
	8

Je suis, cher monsieur, très sincèrement, votre, etc.,

GEO. HADRILL, *secrétaire.*

Aux marchands dans la cité de Montréal, à l'ouest de Montréal jusqu'à Côteau et au sud du fleuve St-Laurent, $\frac{1}{2}$ c. de moins par lb.

Les prix indiqués ci-dessus, à la date spécifiée, étaient ceux que devaient payer les membres de l'association pendant la semaine suivante.

EXHIBIT 4.

CONVENTION RELATIVE AU SUCRE.

1. Nous, les signataires de cette convention, consentons et nous engageons, par les présenter, les uns envers les autres à remplir et exécuter fidèlement et honorablement les termes et conditions spécifiés ci-après pour régler la vente de tous les sucres classifiés tels que sucre écrasé, écrasé extra, en cubes, en pain, d'épiciers A, sucre-type A, et granulé.

2. Le minimum de l'augmentation de prix sera comme suit :

Au-dessous de 15 barils..... $\frac{1}{4}$ c. par lb.

15 barils ou plus, en une seule vente..... $\frac{3}{8}$ c. "

Cette échelle d'augmentation sera applicable séparément à chacune des classes de sucre spécifiés ci-dessus, savoir : à tous les sucres classifiés tels que sucre écrasé, écrasé extra, en cubes, en pain, d'épiciers A, sucre-type A, et granulé : (trois boîtes de sucre en cubes comptant pour un baril).

3. (a) L'échelle d'augmentation sera basée sur les prix des raffineurs à Montréal, les dits prix devant être déterminés par le président et le vice-président de la Corporation de Montréal, ou telle autre personne ou personnes à ce autorisées à l'avenir par la Corporation de la Puissance, et les raffineurs, dans la matinée du samedi de chaque semaine; et avis de ces prix sera transmis par eux, à l'aide du

télégraphe et aux frais de la corporation. aux secrétaires des différentes corporations locales qui devront en informer promptement chaque signataire de la présente convention, dans leur district respectif; ces prix, avec l'augmentation telle que convenue, deviendront ce jour-là, à partir du matin, les prix de vente pour la semaine suivante, à moins qu'il ne survienne dans le cours de la semaine, un changement de valeur dont il sera, dans ce cas, dûment donné avis; et s'il arrive que les agents voyageurs n'aient pas été notifiés des prix avant, les ordres seront reçus à prix ouvert et le sucre sera facturé aux prix établis et courants à la date de la réception des dits ordres.

(b.) Les sucres de classe inférieure pourront être offerts en vente, mais seulement comme tels et non à plus d'un huitième de centin moins cher que les meilleures marques.

4. TERMES DE L'ASSOCIATION :—Savoir, 60 jours ou $1\frac{1}{2}$ pour cent pour paiement dans les 15 jours, ou 1 pour cent pour les 30 jours.

5. Pas de cotes pour les prix en argent net.

6. L'échelle d'augmentation ne s'appliquera pas aux transactions entre signataires de la présente transaction à qui il sera permis de se vendre mutuellement du sucre à telles conditions dont ils pourront convenir.

7. Aucune vente de sucre ne devra, en aucun cas, être datée plus tard que la première livraison effectuée sur telle vente.

8. Les parties à cette convention auront le privilège de vendre aux acheteurs de la cité de Montréal, ainsi qu'à ceux établis à l'ouest de Montréal jusqu'à Côteau, à $\frac{1}{8}$ c. par lb de moins qu'au prix réglé par la présente convention, à l'exclusion du fret, et il leur sera permis de donner dix jours de plus s'ils expédient de Montréal à l'ouest de Toronto.

9. Les vendeurs ne seront libres de payer le fret d'avance et d'en allouer le coût aux acheteurs que pour le sucre expédié aux points de compétition seulement.

10. Les signataires de cette convention auront le privilège de délivrer le sucre à tous les points où il y a des marchands qui l'achètent directement des fabricants, mais nulle localité ne sera considérée comme point de compétition qu'après qu'avis à cet effet aura été transmis par la poste aux différents signataires de cette convention par le secrétaire de la corporation des épiciers de gros de la Puissance.

11. Les parties à cette convention s'engagent à ne pas vendre ou à ne pas permettre à leurs voyageurs de vendre ou d'offrir en vente, en aucun cas, aucune autre espèce de sucre ou autres marchandises conjointement avec les classes de sucre mentionnées dans cette convention, à plus bas prix, afin d'induire les gens à acheter celles-ci.

12. Et nous engageons, chacun de nous en particulier, notre honneur de négociants, comme garantie que nous exécuterons fidèlement l'esprit et la lettre de cette convention, et que nous exigerons que toute personne à notre emploi s'y conforme strictement.

13. S'il nous arrivait, par la suite, de désirer nous retirer de cet arrangement, nous nous engageons de plus à ne pas le faire sans donner deux mois d'avis de notre intention, par écrit, au secrétaire de la Chambre de Commerce, de la cité de Toronto, qui sera chargé de la garde de ce document.

EXHIBIT 5.

(Télégramme.)

MONCTON, N.-B., 31 décembre, 1887.

Votre télégramme reçu passé deux heures hier. Pour expéditions hebdomadaires janvier et février, pour tous cinq cents granulé, sept et demi; mille jaune, peut être légèrement hors couleur, quatre-vingt-treize; six et trois huitièmes pour Montréal. Termes habituels, avec deux et demi pour cent d'escompte si corporation consent.

COMPAGNIE DE RAFFINAGE DU SUCRE, DE MONCTON.

LIGHTBOUND, RALSTON ET CIE.

EXHIBIT 6.

MONCTON, N. B., 3 janvier, 1888.

Expédierons tel que demandé, si vous acceptez nos traites sans les deux et demi d'escompte jusqu'à ce que corporation consente Télégraphiez réponse.

LA COMPAGNIE DE RAFFINAGE DU SUCRE, DE MONCTON.

LIGHTBOUND, RALSTON ET CIE.

EXHIBIT 7.

CONSTITUTION ET RÈGLEMENTS DE L'ASSOCIATION DES ÉPICIERIS DE GROS DE MONTRÉAL.

(Adoptée le 7 janvier, 1884.)

PRÉAMBULE.

Le besoin de coopération qui se fait sentir et les avantages qui résulteront nécessairement de l'échange des opinions et de l'uniformité des usages et coutumes des marchands, ont porté les signés à s'associer afin de contribuer, par l'emploi de tous les moyens légitimes, à l'avancement et à la prospérité des intérêts du commerce des épiceries, et aussi afin de faire observer la pratique de principes justes et équitables dans toutes transactions commerciales; de régler, autant qu'il sera possible, les prix, les termes de crédit et l'escompte dans cette branche du commerce, de faciliter le prompt règlement de tous conflits entre commerçants, et de protéger par une action conjointe, les intérêts des membres de l'association contre toute injustice préférence relativement aux tarifs de fret local ou étranger, toute mesure législative dommageable, ou tout autre obstacle pouvant nuire au succès de leurs opérations respectives.

Ayant ces objets en vue, nous nous engageons à nous soumettre à telles règles et règlements qui pourront, de temps à autre, être adoptés par l'Association des Epiciers de Gros de Montréal.

CONSTITUTION ET RÈGLEMENTS.

ARTICLE I.

Le titre officiel de la corporation sera l' " Association des Epiciers de Gros, de Montréal."

ARTICLE II.

Toute maison dans la province de Québec et dans Ontario-Est, dont les opérations sont directement liées à l'importation, la fabrication ou la distribution des épiceries, du thé ou du tabac, en gros, pourra être admise dans cette association après y avoir été dûment élu en la manière prescrite par les règlements.

ARTICLE III.

Toute maison désirant devenir membre de cette association, devra adresser sa demande au comité exécutif qui, s'il l'approuve, devra en faire rapport à l'assemblée régulière suivante, et telle maison postulante en deviendra membre, après ballottage, à moins d'avoir contre elle cinq bulletins adverses; mais nulle maison rejetée ne sera éligible à l'association après tel rejet.

ARTICLE IV.

Toute maison devenant membre de cette association, devra signer les règlements et payer au secrétaire dix piastres comme honoraires d'immatriculation, et toutes

cotisations qui pourront être votées par l'association pour en défrayer les dépenses. Lorsqu'une telle cotisation est imposée, elle doit être considérée comme une dette qu'il faut payer promptement.

ARTICLE V.

Les officiers de l'association seront un président, un vice-président, un secrétaire-trésorier honoraire et trois directeurs, qui constitueront le comité exécutif.

Les officiers seront élus par ballottage à la première assemblée régulière qui suivra l'adoption des règlements, et ensuite annuellement le troisième lundi de décembre. Les vacances pourront être remplies à toute assemblée régulière.

Le terme officiel de tout officier commencera le lundi qui suivra son élection.

ARTICLE VI.

Le comité exécutif nommera un secrétaire salarié, s'il est nécessaire, et fixera son salaire; se procurera des salles pour l'association, surveillera tous les achats, apurera les comptes et en ordonnera le paiement.

ARTICLE VII.

Il y aura une assemblée annuelle de l'association le troisième lundi de décembre pour l'élection des officiers et la transaction d'autres affaires, en tel lieu que désignera le comité exécutif. Avis de telle assemblée, signé du secrétaire, sera envoyé à chaque maison et publié dans au moins deux des journaux quotidiens de Montréal, cinq jours avant la date fixée pour l'assemblée.

ARTICLE VIII.

Des assemblées régulières de l'association seront tenues le troisième lundi de chaque mois ou à telle autre date que le comité exécutif indiquera; et le secrétaire convoquera des assemblées spéciales sur la demande, par écrit, de cinq des maisons faisant partie de l'association.

ARTICLE IX.

Les maisons ayant plusieurs associés membres de l'association, n'auront droit qu'à un vote seulement à aucune assemblée.

ARTICLE X.

A une assemblée du comité exécutif, trois de ses membres constitueront un quorum, et neuf maisons formeront un quorum dans une assemblée de l'association.

ARTICLE XI.

Le président présidera à toute assemblée, s'il est présent, et le vice président, en l'absence du premier; si tous deux sont absents, un président sera élu parmi les membres présents.

ARTICLE XII.

Le secrétaire tiendra un registre de toutes les assemblées, fera toute la correspondance sous la direction du comité exécutif, tiendra une liste des membres, notifiera les comités de leur nomination et donnera au président des comités copie du vote en vertu duquel ils sont nommés, et agira comme secrétaire d'aucun comité s'il en est requis.

ARTICLE XIII.

Le trésorier aura la garde de tout argent de l'association, collectera toute cotisation, paiera tout compte approuvé par le comité exécutif, et fera rapport à l'assemblée annuelle ou plus souvent, s'il en est requis par le comité exécutif; il déposera tout argent de l'association dans l'une des banques de la cité possédant une charte, au nom de l'Association des Epiciers de Gros et sujet aux chèques signés par le trésorier et contresignés par le président ou le vice président.

ARTICLE XIV.

Il y aura un comité d'arbitrage composé de cinq membres élus au scrutin à l'assemblée annuelle, auquel tout différend ou dispute qui pourra s'élever et toute plainte de la part des membres seront soumis : trois de ses membres formeront un quorum.

ARTICLE XV.

Il y aura un comité de trois membres élus au scrutin à l'assemblée annuelle, qui devront servir pendant un an et dont le devoir sera de réviser et fixer le minimum du prix de vente de tout article ou articles qui pourra être adopté unanimement par l'association, et chaque fois qu'un changement aura lieu dans la liste de prix régulière du fabricant ou producteur, il sera de leur devoir de notifier chaque membre de l'association de changement, de la manière qui leur paraîtra la plus convenable.

ARTICLE XVI.

Toute maison ou individu faisant partie de cette association, qui vendra les articles indiqués, ou permettra qu'ils soient vendus, à moins que les prix fixés par le comité, sera rapporté au comité d'arbitrage, et sur conviction du fait à la satisfaction du comité, tel membre sera expulsé de l'association par une majorité des votes à aucune assemblée régulière, un vote de censure sera entré au registre et il en sera fait rapport à tous les fabricants des articles en question.

ARTICLES XVII.

Tout membre qui croira avoir droit de se plaindre d'aucun autre membre, mettra sa plainte par écrit et la présentera au comité d'arbitrage qui notifiera alors le membre contre lequel la plainte aura été portée, en spécifiant les accusations, et sommera les deux parties à comparaître devant lui; après avoir entendu la cause, le comité donnera par écrit sa décision à laquelle les deux parties seront tenues de se soumettre, et l'affaire sera réglée conformément à telle décision.

ARTICLE XVIII.

Toute altération ou changement aux présents règlements devra être proposé à une assemblée régulière, mais ne pourra être pris en considération qu'à l'assemblée régulière subéquente, et le vote des deux tiers des membres présents sera nécessaire pour effectuer un changement.

A la fin des règlements ci-dessus, les huit résolutions suivantes sont imprimées.

RÉSOLUTIONS.

(Adoptées le 7 janvier 1884.)

1. Résolu, que cette association désire s'unir à toutes les organisations d'un caractère semblable qui peuvent exister dans toute la Puissance et coopérer avec elles.
2. Résolu, que nous engageons, chacun en particulier, notre honneur de négociants, et que nous convenons mutuellement d'exécuter fidèlement l'esprit et la lettre de toute convention avec l'association, et que nous exigerons que toute personne à notre emploi s'y conforme strictement.
3. Résolu, que s'il nous arrivait par la suite de désirer nous retirer d'aucun arrangement qui pourrait être conclu, nous nous engageons de plus à ne pas le faire sans donner, par écrit, deux mois d'avis de notre intention au secrétaire-honoraire, qui sera chargé de la garde de tous documents exécutés dans les intérêts de l'association.
4. Résolu, qu'aucun rapport de violation d'aucun arrangement ne sera regardé comme vrai qu'après une enquête du comité d'arbitrage.
5. Résolu, qu'une copie de chaque arrangement signé par les membres leur sera délivrée et que l'original sera déposé entre les mains du secrétaire honoraire, tel que prescrit par les présentes résolutions.
6. Résolu, que les membres de cette association seront tenus en honneur de regarder comme strictement confidentielles toutes discussions et transactions de l'association en session exécutive.

7. Résolu, que tous débats soient limités à dix minutes, sauf permission, et qu'il ne sera permis à aucun membre de parler deux fois sur la même question à la même assemblée, sans le consentement de la majorité des membres présents.

8. Résolu, que les procédés de cette association seront gouvernés par des règles basées sur les usages parlementaires.

EXHIBIT 8.

ASSOCIATION DES JOBBERS EN MONTRES.

20 février 1888.

Une assemblée générale spéciale de l'Association sera tenue le 1er mars, à 11 heures a.m., dans le bureau du secrétaire, à Toronto, dans le but de considérer quelle mesure s'il en est, sera prise, relativement au télégramme suivant reçu de James H. Hays, secrétaire de l'Association Nationale des Jobbers en montres américaines: (*Télégramme.*)

" Nous avons adopté le nouveau règlement suivant et nous recommandons que votre association l'adopte aussi, savoir: Il ne sera permis à aucun *jobber* de vendre aucuns rouages de montres américaines sans les boîtes, ou au moins autant de boîtes que de rouages du même genre devront être vendus sur la même facture; et aussi afin de discuter d'autres questions intéressant le commerce des boîtes de montres."

Par ordre,

EDGAR A. WILLS, *secrétaire.*

EXHIBIT 9a.

CONSTITUTION ET RÈGLEMENTS DE L'ASSOCIATION CANADIENNE
DES JOBBERS EN MONTRES AMÉRICAINES.

(*Tels qu'amendés à l'assemblée annuelle, janvier, 1888.*)

PRÉAMBULE.

Nous, *jobbers* en montres américaines, formons, par les présentes, une association dans le but de maintenir le prix des mouvements et des boîtes de montres de fabrication américaine, et de promouvoir les intérêts généraux des *jobbers* canadiens en montres américaines.

RÈGLEMENTS.

ARTICLE VIII.

Clause 1—Toute demande pour entrer dans cette association devra être adressée au secrétaire sur formule imprimée, fournie par celui-ci, et être accompagnée d'un chèque de \$50, lequel sera remis au postulant s'il n'est pas admis.

Clause 2—Toute personne désirant entrer dans l'association devra jouir d'un bon caractère moral et déclarer par écrit, et sous serment:—

(a.) Qu'il est engagé, ou à la veille de s'engager légitimement dans le commerce des montres, en gros.

(b.) Qu'il fera un premier achat de pas moins de \$2,000 de marchandises de l'association.

(c.) Qu'il ne se servira, en aucune manière, des marchandises ainsi achetées pour annuler le but exprès de l'association, tel qu'exprimé dans la constitution et les règlements.

Clause 3—La contribution annuelle est de \$25 payables d'avance le 1er février, avis de la date du paiement étant dûment envoyé à chaque membre de l'association par le secrétaire.

ARTICLE IX.

Tout membre de l'association convaincu d'avoir violé la constitution ou les règlements sera passible d'une amende de \$500 et sera expulsé de l'association; et tout membre sera requis de signer un document par lequel il s'engagera à observer les présents règlements.

ARTICLE X.

Clause 3—Il est de plus entendu que les membres de l'association ne délivreront pas de boîtes de montres d'or, d'argent ou de nickel, ou de mouvements de montres de fabrication américaine en consignment, n'anti-dateront aucun compte, n'offriront pas de présents à aucune maison ou à aucun employé d'aucune maison en guise de termes d'es-compte spéciaux, ni violeront en aucune manière le vrai sens de la constitution et des règlements, et n'annuleront par aucune manœuvre le but exprès de cette association.

Clause 4. Les membres de cette association s'engagent à donner congé à tout commis qui, après instructions complètes, violera aucune des dispositions des règlements de cette association, ou des engagements pris par ses membres, et à ne pas prendre à leur service un commis renvoyé par aucun *jobber* pour cette cause.

Clause 5. Aucun membre de cette association ne vendra à d'autres membres de la même organisation des marchandises de l'association à moins de 5 pour cent d'avance sur leur coût net, en argent, rendues ici en Canada.

ARTICLE XI.

L'achat, par aucun des membres de cette association, de boîtiers d'or, d'argent ou de nickel, autres que ceux faits par l'Association Américaine des fabricants de boîtes de montres, ou la Compagnie Américaine de boîtes de montres, de Toronto, ou de rouages de montres fabriqués par aucune autre compagnie que celles qui sont en co-opération avec cette association, et la vente des boîtes d'argent ou des mouvements de montres à plus bas prix qu'il n'est prescrit par l'article 9, clause 1, des règlements, seront censés être une violation de l'engagement.

ARTICLE XII.

Aucun membre de l'Association Canadienne des *Jobbers* ne vendra en détail de montres américaines, indiquées sur les listes comme marchandises de l'association, à moins de 25 pour cent d'avance sur le prix, en argent net, payé par le détaillant au commerçant de gros.

ARTICLE XIII.

Lorsque deux des membres de cette association porteront aucune accusation par écrit pour violation de la constitution ou des règles et règlements de la société contre un membre, il sera du devoir du bureau des directeurs de requérir de l'accusé une dénégation par écrit, par déclaration sous serment, ou sous toute autre forme légale, ou une admission des faits par écrit; et dans le cas où aucun accusé refuserait ou négligerait de nier ou d'admettre, par écrit de la manière ci-dessus, la vérité de l'accusation, dans un délai de trente jours après en avoir été requis, tel refus ou négligence sera considéré comme une admission de la vérité de l'accusation portée contre lui; et le membre ainsi trouvé coupable de violation de la constitution et des règles ou règlements, comme sus-dit, sera considéré comme faisant défaut. Et il sera, en conséquence, du devoir des directeurs de le suspendre ou de l'expulser de l'association, et tout membre ainsi expulsé perdra tout droit de réclamation contre aucun fonds de l'association.

EXHIBIT 9b.

COMPAGNIE NATIONALE DE MONTRES D'ELGIN.

CHICAGO, 19 novembre 1885.

M. CHARLES STARK, 52 rue Church, Toronto, Ontario.

CHER MONSIEUR, — Nous accusons réception de votre lettre du 17 courant, avec les numéros du rouage 13, pour rabais, et aussi la commande pour les mouvements que vous nous demandez de vous envoyer. Vous avez, sans doute, appris la formation de l'Association Canadienne des *Jobbers* en montres américaines, et que notre Cie est en coopération avec cette association; il nous est, en conséquence, défendu de continuer nos relations commerciales avec vous, parce que vous n'êtes pas membre de cette association. Nous n'avons absolument rien à faire dans le choix des membres de l'association. On nous en fournit la liste et votre nom n'y paraît pas; nous devons, par conséquent, vous informer que nous ne pouvons vous accorder le rabais en question, ni remplir votre commande pour les rouages. Cette explication vous paraîtra peut-être peu courtoise et incomplète, mais nous ne pouvons nous expliquer plus longuement parce que les règlements de l'association en Canada et de l'association ici ne nous permettent pas de vous dire autre chose que nous sommes étroitement liés avec ces deux associations et que nous sommes tenus d'agir conformément aux obligations que nous impose cette coopération.

Votre, etc.,

LA CIE NATIONALE DE MONTRES D'ELGIN,

JOHN M. CUTTER.

EXHIBIT 9b $\frac{1}{2}$.

LA COMPAGNIE NATIONALE DE MONTRES D'ELGIN.

CHICAGO, 16 janvier 1887.

CHARLES STARK, écr., Toronto, Ont.,

CHER MONSIEUR, — En réponse à votre lettre du 14 courant, nous vous informons qu'il nous serait impossible d'accepter de qui ce soit un ordre pour 5,060 mouvements de montre gravés spécialement, parce que nous ne pouvons actuellement produire en quantité suffisante pour satisfaire aux demandes. Considérant à d'autres points de vue, la proposition que vous faites de vous fabriquer cette espèce de rouages et vous les expédier par l'entremise de l'association des *jobbers*, vous nous jugez absolument mal si vous pensez que nous puissions conduire nos affaires de telle manière qu'il faudrait les tenir secrètes et confidentielles. Nous avons consenti à coopérer avec l'association des *jobbers* et nous avons, en toute circonstance, tenu nos engagements vis-à-vis d'elle; nous croyons fermement que toutes nos pratiques peuvent témoigner que nous avons strictement rempli nos promesses, et nous ne pouvons apprécier les avantages résultant d'affaires commerciales d'une nature secrète et confidentielle.

Votre etc.,

LA COMPAGNIE NATIONALE DE MONTRES D'ELGIN.

JOHN M. CUTTER.

EXHIBIT 9c.

Copie mot pour mot de l'Exhibit 10.

EXHIBIT 9d.

ROBBINS, APPLETON ET CIE,

Agents de la Compagnie de Montres Américaines, Waltham, Mass., 403 rue Washington.

BOSTON, 12 janvier, 1888.

M. CHARLES STARK, Toronto, Ont.,

CHER MONSIEUR,—Votre lettre du 9 relative aux rouages de montres spéciaux indiqués nous a été référée pour réponse.

Nous vous les fabriquerions avec plaisir, mais nous ne pouvons vous les vendre directement; il faudrait le faire par l'entremise d'un *jobber* membre de l'association canadienne, et comme nous faisons des affaires avec les maisons suivantes, nous vous prions respectueusement de vous adresser à l'une d'elles.

MM. P. W. Ellis et Cie; MM. Lee et Chellas; Samuel Frenkel, la Compagnie des orfèvres; Edmond Scheuer.

Espérant que vous nous écrirez bientôt au sujet de cette affaire.

Nous demeurons véritablement votre etc,

ROBBINS, APPLETON et Cie.

HARDEN.

EXHIBIT 9e.

Copie mot pour mot de l'Exhibit 8.

EXHIBIT 10.

**CONTRAT ENTRE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES JOBBERS EN
MONTRES AMÉRICAINES ET LA COMPAGNIE NATIONALE DE
MONTRES D'ELGIN.**

TORONTO, ONT., _____ 1884.

Vu que nous avons reçu de la Compagnie Nationale de Montres d'Elgin les termes qu'elle accorde aux *jobbers* pour les marchandises de sa fabrication, et désirant agir équitablement envers la dite compagnie et tous ceux qui font le commerce des dites marchandises comme *jobbers*, nous, les soussignés, convenons avec la dite compagnie de ne pas vendre ou faire en sorte qu'il soit vendu, directement ou indirectement, dans aucune circonstance, aucune marchandise de la fabrication de la dite compagnie, à aucune personne ou personnes (entendant par là, également, aucune association ou associations, et corporation ou corporations), sauf celles que la Cie Nationale de Montres d'Elgin pourra reconnaître comme *jobbers* (telle reconnaissance par la dite compagnie étant d'abord obtenue, et un contrat semblable à celui-ci étant d'abord passé par la personne ainsi reconnue) à meilleur marché que les prix indiqués sur la liste de prix courants publiés, pour le temps d'alors, par la dite compagnie pour les marchandises vendues à quatre mois de crédit, ni à meilleures conditions qu'un escompte de six (6) pour cent sur la dite liste pour argent dans les dix (10) jours qui suivront la date de la facture, ou de cinq (5) pour cent pour argent dans les trente (30) jours, ou trois (3) pour cent, pour argent dans les soixante (60) jours.

La dite compagnie aura le droit, en aucun temps à l'avenir, de diminuer les prix ou l'escompte indiqués ci-dessus, ou, si les intérêts du commerce rendent la chose nécessaire, d'augmenter les prix ou l'escompte, en donnant aux *jobbers* qu'elle fournira de marchandises, avis de tout tel changement, auquel avis les soussignés se conformeront toujours de bonne foi. Et au cas où à l'avenir il nous arriverait de transgresser la règle en vertu et par suite de laquelle les achats de marchandises de la dite compagnie ont été faits, ou que nous ne nous y conformerions pas, nous autorisons la dite compagnie à rayer nos noms de la liste des *jobbers* de la dite compagnie, et à donner avis à chacune ou à la totalité de ses pratiques de telle radiation faite par

la dite compagnie, et dans le cas où la dite compagnie sera d'opinion en aucun temps à l'avenir, que nous avons délibérément enfreint ou violé le présent engagement, nous consentons de plus à remettre à la dite compagnie ou à ses représentants ou ayants-cause, sur demande, toutes marchandises de la fabrication de la dite compagnie que nous pourrions alors avoir en mains, pourvu que, si telles marchandises ont alors été payées par nous, telle demande à ce sujet soit accompagnée de l'offre de la valeur d'icelles, mais n'excédant pas les prix courants exigés alors des *jobbers* par la dite compagnie pour des articles semblables; ou la dite compagnie pourra nous ordonner de transférer immédiatement telles marchandises à aucun marchand ou marchands, faisant le commerce des articles de sa fabrication, qui pourront être désignés par la dite compagnie, à la condition que nous serons payés pour icelles aux prix courants que paieront alors les *jobbers* à la dite compagnie pour les mêmes articles.

Et nous convenons de plus de ne pas publier, pour les détaillants, de liste de prix pour les rouages de montres d'Elgin, à des prix moins élevés que ceux établis par la dite compagnie pour les crédits à quatre mois, nous réservant la faculté, dans toute telle liste, d'indiquer ou non quel sera l'escompte pour paiement en argent comptant; et dans toute vente aux détaillants, les marchandises dont il est question au présent contrat seront facturées séparément et directement, c'est-à-dire que les items d'icelles seront mis à part des autres marchandises, et elles ne seront pas cotées à moins qu'il n'est indiqué ci-dessus; l'escompte pour argent comptant n'étant pas déduit sur le compte, mais seulement lors du paiement.

Cet arrangement sera applicable sans limite ou réserve, non seulement aux effets que nous nous sommes procurés jusqu'à présent de la Compagnie Nationale de Montres d'Elgin, ou que nous pourrions nous procurer à l'avenir de la dite compagnie, mais aussi à telles marchandises de la dite compagnie qui sont venues ou pourront venir en notre possession d'aucune autre personne ou personnes, et toutes marchandises qui, en aucun temps, nous viendraient en mains, seront considérées comme reçues par nous sujettes aux dispositions du présent contrat.

Dans le cas où aucun nom ou noms seront en aucun temps à l'avenir, rayés par la compagnie de sa liste de *jobbers*, nous cesserons immédiatement, sur avis du fait, de traiter la personne ou les personnes dont le nom ou les noms seront rayés, comme ayant droit aux prix accordés aux *jobbers* pour les marchandises de la dite compagnie.

Il est aussi entendu que la dite Compagnie Nationale de Montres d'Elgin sera libre d'abroger ce contrat et de commencer un nouveau système pour la distribution et la vente de ses marchandises, pourvu qu'avant telle abrogation, et qu'avant d'inaugurer tel nouveau système de distribution et de vente, la dite compagnie donne aux soussignés quatre mois d'avis.

Témoin notre seing et sceau, ce jour de A. D. 18

Accepté et consenti par

LA CIE NATIONALE DE MONTRES D'ELGIN,
Par T. M. AVERY, *Président*.

EXHIBIT 11a.

QUÉBEC, 9 mars, 1888.

CLARKE WALLACE, EGR., M. P., CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA.

CHER MONSIEUR,—Nous avons l'honneur de vous transmettre sous cette enveloppe, pour être soumise à la considération du comité auquel vous présidez, une pétition au sujet de la coalition relative au sucre, et signée, je crois, par toutes les maisons importantes intéressées au commerce du sucre dans la cité et ses environs, à l'exception, bien entendu, des coalisés eux-mêmes.

Etant les seuls marchands de gros ici, en dehors de la coalition, nous approuvons pleinement chaque mot de cette pétition, et nous espérons fermement que les délibérations de votre comité auront pour résultat de nous rendre à tous notre liberté d'action.

Nous avons l'honneur d'être vos obéissants serviteurs,
A. JOSEPH ET FILS.

MONTREAL.

529

EXHIBIT 11b.

Au Comité des Coalitions, Ottawa.

Les soussignés, épiciers de détail et autres, ayant des intérêts dans le commerce du sucre dans la cité de Québec et les environs, exposent respectueusement :

Qu'il existe entre les commerçants de sucre en gros une coalition ayant pour but de maintenir les prix et d'imposer des conditions pour la vente de cet article ;

Que les raffineurs de sucre sont virtuellement membres de cette coalition puisqu'ils refusent de vendre du sucre à ceux que n'en font pas partie, sauf à un prix beaucoup plus élevé qu'aux coalisés ;

Que la coalition n'existe que parce qu'elle est le résultat de l'action conjointe des raffineurs et des commerçants de gros, sans laquelle son existence serait impossible ;

Que de semblables coalitions sont très nuisibles au commerce et au pays en général, parce qu'elles augmentent injustement le coût d'un article nécessaire et de consommation journalière, qu'elles mettent obstacle à l'esprit d'entreprise des particuliers et causent beaucoup d'autres embarras ;

Que bon nombre des membres actuels de la coalition, surtout à Québec, se sont prononcés ouvertement comme opposés en principe à cette coalition comme à toutes les autres, et qu'ils n'y sont entrés qu'à cause de la pression exercée sur eux par les raffineurs ;

Et en conséquence, vos pétitionnaires, demandent que la législature prenne les mesures nécessaires pour rendre toute coalition de même nature que celle dont ils se plaignent ou illégale ou du moins impraticable.

Et vos pétitionnaires ne cesseront de prier.

QUÉBEC, 7 mars, 1888.

N. Rioux et Cie.
 Chas. S. Riverin.
 Turcotte et Provost.
 Jos. G. Drolet.
 Leclerc et Letellier.
 Jean Lemelin.
 Ant Blondeau.
 M. Boyce et Fils.
 F. Parent.
 Wm. Kennedy.
 Pierre Côté.
 A. Grenier.
 Chas. Martel.
 E. Gagnon.
 David Watters.
 J. A. Moisan.
 Léon Gaboury.
 P. Johnston.
 W. McWilliam.
 Jas. McCone.
 R. Winfield.
 N. Binet.
 G. et C. Hossack.
 A. Watters.
 M. Tibaudeau.

Crêteau et Frère.
 Toussaint et Cie.
 Alphonse Chouinard.
 Oct. Bérubé.
 Alexander Grant.
 Wm. Tracey.
 Emilien Angers.
 Jean Turcotte.
 Paquet et Potvin.
 Arthur Drolet.
 N. Drolet et Cie.
 Frs. Auger.
 Joseph L'Hérault.
 A. Barry.
 A. A. Cantin.
 Vve. Oct. LaRue.
 J. Théop. St. Laurent.
 Edouard Talbot.
 V. Juneau.
 Moisan et Fils.
 John McCloskey.
 Louis Nadeau.
 Jos. D. Marier.
 G. W. Pelletier.

Evariste Drouin.
 John Bryson.
 J. B. C. Letellier.
 Pierre Richard.
 John O'Donnell.
 Sem. P. Brousseau.
 George Lemelin.
 Dion et Frère.
 Timothy Coveny.
 W. H. Walsh.
 Nap. Moisan.
 Edward Coveny.
 Fr. Gingras.
 Isidore Voyer.
 Pierre Blondeau.
 Omer Lamontagne.
 T. S. Hethrington.
 J. O. Gauvin.
 George Drolet.
 A. Parent.
 L. Blais.
 P. O. Pouliot.
 O. Vocelle.
 Chas. A. Côté.

EXHIBIT 12.

A l'honorable président du comité des coalitions et au comité en assemblée.

La pétition des soussignés expose respectueusement :

Que vos pétitionnaires, officiers et membres du comité d'administration de l'Association des Épiciers de Montréal, désirent être entendus devant votre comité sur la question de la coalition relative au sucre, qui existe actuellement entre les raffineurs de la Puissance et la Corporation des Épiciers de gros ;

Que nous désirons mettre devant votre honorable comité la résolution suivante, adoptée à l'unanimité à l'assemblée mensuelle de notre association, qui a eu lieu le 6 octobre dernier.

Résolu : Que cette assemblée de l'Association des Épiciers de Montréal désire enregistrer sa protestation contre l'injuste coalition qui existe entre les raffineurs de sucre et la Corporation des Épiciers de Gros, et que le comité exécutif soit requis de se mettre immédiatement à l'œuvre pour obtenir des raffineurs, s'il est possible, un arrangement praticable et satisfaisant ;

Que vos pétitionnaires n'ont pas pu obtenir des raffineurs un arrangement praticable et satisfaisant ;

Que vos pétitionnaires représentent quelques centaines d'épiciers de détail engagés dans le commerce à Montréal, la métropole commerciale de la Puissance ;

En conséquence, vos pétitionnaires demandent respectueusement que votre honorable comité veuille bien leur permettre d'exposer devant lui leurs vues et leurs griefs relativement à cette question au plus tôt possible.

Le tout respectueusement soumis.

THOMAS GAUTHIER, *président*

ALEX. D. FRASER, *vice président*

S. D. VAULLIERES, *secrétaire*

E. ELLIOTT, *trésorier*

GEORGE GRAHAM,

JOHN ROBERTSON,

DAVID CRAWFORD,

ANDRÉ DESJARDINS,

JOHN JOHNSTON,

} *membres du comité
d'administration.*

EXHIBIT 13.

A l'honorable Orateur et aux députés de la Chambre des Communes de la Puissance, assemblés en Parlement :

La pétition des soussignés, épiciers de gros et de détail et fabricants de la cité de Sherbrooke, expose respectueusement ;

Que vos pétitionnaires sont engagés et ont été engagés pendant de longues années dans la poursuite légitime de leur commerce et de leurs affaires par tout le Canada et qu'ils ont, par la jouissance paisible de leurs droits, contribué à créer et à maintenir un commerce considérable et lucratif ;

Qu'il a été et qu'il est essentiel que vos pétitionnaires, s'ils veulent exercer convenablement leur état légitime, puissent fournir à leurs pratiques et au public en général, certains articles de marchandises regardés comme de première nécessité ;

Que le sucre est un de ces articles importants dont vos pétitionnaires ont fait un commerce considérable jusqu'à présent ;

Qu'il existe actuellement et qu'il a existé pendant les dix derniers mois, une certaine association secrète ayant son siège à Toronto, connue sous le nom de Corporation des Épiciers de Gros, et composée de nombreux épiciers de gros et autres marchands qui se sont illicitement unis et sont convenus d'empêcher vos pétitionnaires, et tous ceux qui refusent d'entrer dans la dite association, d'obtenir

aucun sucre raffiné aux prix courants du marché, et qui ont organisé une conspiration pour induire les fabricants de sucre raffiné en Canada à refuser de vendre leurs produits à vos pétitionnaires aux prix courants du marché;

Que les membres de la dite association ont illégitimement conclu avec tous les raffineurs de sucre de toute la Puissance un arrangement en vertu duquel ces derniers refusent de vendre à vos pétitionnaires du sucre granulé ou raffiné d'aucune espèce, excepté à une augmentation de cinq seizièmes de centin par livre, ou d'environ quatre-vingt-dix centins par baül ;

Que les membres de la dite association se sont engagés mutuellement sous peine d'amendes et autres châtimens à refuser de vendre à vos pétitionnaires, sauf à la susdite avsnce sur les prix courants, et se sont entendus pour empêcher vos pétitionnaires, par tous les moyens en leur pouvoir, de faire avec profit le commerce du sucre raffiné;

Que les droits de vos pétitionnaires ont été et sont encore actuellement attaqués ;

Que vos pétitionnaires ont déjà subi des pertes considérables par suite de l'arrangement et des manœuvres illégitimes des membres de la dite association ou coalition, et qu'ils subissent encore à présent pour la même cause des pertes et des dommages sérieux dans la poursuite de leur légitime occupation ;

En conséquence, vos pétitionnaires prient humblement votre honorable Chambre de les protéger dans la jouissance paisible de leurs droits et la poursuite de leurs affaires, et de faire en sorte que des mesures soient promptement prises pour rendre impossible l'existence de conventions et coalitions illicites telles que celles dont il est fait mention ci-dessus, et pour permettre à vos pétitionnaires de reprendre et de poursuivre leur commerce de sucre raffiné sans empêchement ou obstacle et aux prix courants du marché.

Et vos pétitionnaires, en demandant le redressement de ses griefs, ne cesseront, etc, et ont signé :—

W H. Fuller et Cie.
Wm Murray.
John McManus et Cie.
S. Gendron.
P. Oliver.
F. R. Darbo et Fils.
G. C. Harkness.
L. H. Guay.
B. Murray.

C. H. Fletcher et Cie.
Par E. G. Wiggitt Proc.
R. L. Parker et Cie.
M. McKechnie.
Heney et Ferguson.
McDonald Frères.
Thos. Cowan.
P. Simoneau.

EXHIBIT 14.

A JOSEPH H. MARSHALL, écrivain, M. P.,
Chambre des Communes.

La pétition des soussignés, épiciers de la cité de London, dans le comté de Middlesex, expose humblement :—

1. Que par suite d'une coalition et d'un arrangement conclus entre les raffineurs de sucre du Canada et la Corporation des Epiciers—laquelle corporation est composée d'un certain nombre d'épiciers de gros—les dits raffineurs refusent de vendre aucun sucre à aucun épicier de gros ou commerçant de sucre qui n'est pas membre de la dite corporation ;

2. Que les épiciers de gros qui font partie de la dite corporation ont, en vertu du dit arrangement et de la dite coalition, le contrôle exclusif et le monopole du marché du sucre, et qu'ils vendent le sucre à tels prix qu'ils plaît à la corporation de les établir ;

3. Qu'en conséquence de la dite coalition et de l'arrangement susdits, les épiciers de détail, et ceux de gros qui ne sont pas membres de la dite corporation sont incapables d'acheter leurs sucres directement des raffineurs, et sont obligés de les payer plus cher qu'autrefois, de sorte que le consommateur doit payer un prix beaucoup plus élevé pour cet article de nécessité, et qu'une grande injustice est faite à vos pétitionnaires et au public en général.

Vos pétitionnaires vous prient en conséquence de vouloir bien travailler à la passation, en chambre, de toute mesure qui pourrait remédier à ces griefs et rendre justice à tous ceux qui ont des intérêts dans le commerce de sucre.

Et vos pétitionnaires, comme il est de leur devoir de le faire, ne cesseront de prier, etc.

JOHN SCANDRETT,
FITZGERALD SCANDRETT ET CIE,
ELLIOTT, FRERES.

EXHIBIT 15a.

TORONTO, 3 mars, 1888.

N. C. WALLACE, écr., M.P., Ottawa.

MON CHER MONSIEUR,—Je vous transmets ci-jointe la copie d'une lettre que j'ai adressée à M. Blackeby, le secrétaire de la Commission du Travail.

Je crois que les faits qui y sont exposés méritent d'être considérés par votre comité spécial des "Coalitions."

Très sincèrement, votre, etc.,
FREDERIC NICHOLLS.

EXHIBIT 15b.

ASSOCIATION DES FABRICANTS CANADIENS, BUREAU DU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL,
6, RUE WELLINGTON-OUEST, TORONTO, 3 mars, 1888.

M. A. H. BLACKEBY, secrétaire de la Commission Royale du Travail, Québec.

CHEZ MONSIEUR,—On a attiré mon attention l'été dernier, sur le fait que les maçons-briqueleurs (*bricklayers*) de Hamilton, appartenant à l'union des briqueteurs, étaient en grève, parce que les autorités de la cité avaient employé, à la construction de certains drains de la ville, un homme du nom de Buscombe. Les journaux de Hamilton ont publié les détails de cette affaire, et rapporté que des délégations des organisations du travail se sont adressées au conseil de ville ou au comité chargé de ces travaux et ont demandé le renvoi du briqueteur Buscombe. A cette époque, les autorités de la cité désiraient voir les briqueteurs retourner à l'ouvrage au nouvel hôtel de ville, au beffroi et aux bâtisses de l'aqueduc alors en voie de construction, parce qu'il importait beaucoup de compléter ces ouvrages avant que la saison ne devînt impropre aux travaux extérieurs. Comme les briqueteurs de Hamilton étaient presque tous membres de l'union, les organisations du travail déclarèrent ouvertement leur intention d'obtenir de force le renvoi de l'ouvrier Buscombe, qui n'était pas membre de l'union, de l'emploi qu'il tenait de la cité. Suivant un rapport publié par le *Spectator* de Hamilton, vers la fin d'août, à une assemblée du comité des échevins chargé du drainage, qui avait été convoquée pour examiner cette question même, M. D. R. Gibson, représentant l'union des briqueteurs, intima au comité que si les autorités de la cité n'acceptaient pas les termes de l'union et ne renvoyaient pas Buscombe, tous les briqueteurs de l'union qui pourraient être employés aux travaux de la cité, recevraient l'ordre de se mettre en grève. Il représenta que l'animosité contre Buscombe était tellement prononcée dans l'union, qu'il ne serait pas permis à un seul briqueteur de l'organisation de travailler au nouvel hôtel-de-ville, s'il restait à l'emploi de la cité. Il dit aussi que l'union avait pleinement considéré l'opportunité de prendre cette position.

Plus tard—en janvier—le *Spectator* publiait l'entre-filet suivant: "Une pauvre femme du nom de Farr, qui réside dans la rue Robert, a fait une chute sur la rue John et s'est cassé un bras. Il paraît que son mari, qui est âgé et briqueteur de son métier, est resté inoccupé dans la saison des travaux, parce qu'il ne faisait pas partie de l'union, et Mme Farr a soutenu sa famille, presque à elle seule, en travaillant comme femme de peine ou en prenant du blanchissage; maintenant, malheureusement, elle va se trouver incapable de travailler pendant quelque temps, et sa famille

est dans la détresse." Je crois que la Commission Royale du Travail siégeait à Hamilton, lorsque cet accident est arrivé.

Les incidents dont il est question ici ont obtenu beaucoup de publicité, et j'ai lieu de croire qu'ils ont été portés à la connaissance de quelques-uns des membres de la commission; mais il n'ont jamais, du moins à ma connaissance, été publiquement examinés par la commission quoique, suivant moi, ils fussent et ils soient d'une importance vitale pour tout le pays, parce qu'ils prouvent que deux hommes au moins ont été privés du droit de gagner leur vie en exerçant leur métier, par l'influence des organisations de travail; la seule offense dans ces deux cas étant que Buscombe et Farr n'appartenaient pas à l'union.

Vu ces faits et dans l'intérêt de ceux qui emploient des travailleurs, de même que pour la défense de ce droit si cher à tout Canadien—le droit de travailler et de vivre—je demande respectueusement que cette lettre soit soumise à la considération de la Commission Royale du Travail dont vous êtes le secrétaire, et que la commission fasse une enquête complète à ce sujet. Ceci paraît être un cas de *boycottage* cruel, injustifiable et outrageant; et les manufacturiers canadiens et le public en général sont intéressés à savoir si des citoyens canadiens peuvent être empêchés d'exercer leur métier et privés des moyens de gagner leur vie par un ordre arbitraire des Unions de Métiers ou autres organisations de travail. Si la commission se saisit de cette affaire et en fait le sujet d'une enquête, je lui fournirai avec plaisir les noms de quelques personnes demeurant à Hamilton, qui donneront des témoignages importants.

J'ai l'honneur d'être sincèrement, votre etc.,

FREDERIC NICHOLLS, *secrétaire.*

EXHIBIT 16.

MONTRÉAL, 7 mars, 1888.

MONSIEUR,—Nous avons, je crois, dans cette cité une coalition relativement au charbon dont M. Evans, de la maison Evans, Frères, est le président je pense. Je vois par les journaux que vous êtes actuellement occupés de cette question des "Coalitions sur le charbon" à Ottawa; ne conviendrait-il pas que votre attention se portât aussi sur cette cité?

Très sincèrement votre, etc.,

UN CONSOMMATEUR.

N. C. WALLACE, *écr., M.P.*

Président du comité des Coalitions Commerciales, Ottawa.

EXHIBIT 17.

TOTONTO, 7 mars, 1888.

M. WALLACE.

CHER MONSIEUR,—J'espère que vous allez vous enquerir des œuvres de la coalition des entrepreneurs de pompes funèbres. Elle est plus puissante que celle des marchands de charbon. Vous ne pouvez acheter de marchandises sans être membre de l'association, et si vous demandez à y entrer, on vous dit que cette branche de commerce est déjà encombrée. Les membres forcent les fabricants à ne pas vendre à ceux qui n'appartiennent pas à la société. C'est un cas semblable à celui dont Stark se plaint, seulement dans celui-ci nous ne pouvons acheter pour 10 centins d'aucune marchandise.

Les entrepreneurs qui désirent une réforme vous donneront tous les renseignements nécessaires si vous les désirez.

Je demeure, votre etc.,

QUELQU'UN QUI VEUT ENTENDRE DANS LE COMMERCE, MAIS EST INCAPABLE

D'AVOIR DES MARCHANDISES MÊME POUR ARGENT COMPTANT.

EXHIBIT 18.

MONTRÉAL, 28 octobre, 1887.

MONSIEUR, — En qualité de membres du comité exécutif de l'Association des Epiciers de Montréal, nous avons l'honneur d'attirer votre attention sur l'exposé suivant :

A une assemblée de notre association, tenue jeudi le 6 du mois courant, la résolution suivante a été adoptée à l'unanimité : " Que cette assemblée de l'Association des Epiciers de Montréal désire enregistrer son protêt contre la ligue injuste qui existe actuellement entre les raffineurs et la Corporation des Epiciers de Gros, et que le comité exécutif de cette association soit requis de s'occuper de cette affaire sans délai, et de s'efforcer par tous les moyens possibles de conclure avec les raffineurs de sucre quelque arrangement satisfaisant et praticable "

Nous avons l'honneur d'ajouter à la résolution précédente l'exposé des griefs suivants :

D'abord, " que pendant de longues années, la majeure partie des membres de notre association a commercé avec plaisir et profit sur le sucre granulé fabriqué par la raffinerie de sucre du Canada ; que nous ne trouvons aucune faute dans la qualité du sucre fourni par cette raffinerie ; au contraire, nous sommes heureux de pouvoir témoigner de sa qualité constamment excellente ; que nous désirons qu'il soit compris que nous n'avons pas d'objection à ce que des droits convenablement gradués soient placés sur l'importation en Canada des sucres raffinés afin de protéger, d'encourager et de maintenir cette industrie en Canada ;

Que depuis bien des années, de fait, depuis sa fondation, les portes de la Raffinerie du Sucre du Canada, ont été ouvertes à tous les membres du commerce de gros et de détail que se sont trouvés en position d'acheter les quantités telles que limitées par votre compagnie aux prix fixés pour telles quantités.

En conséquence, nous nous objectons à nous voir, par suite de l'arrangement qui existe entre la Raffinerie du Sucre du Canada et la Corporation des Epiciers de gros, frustrés de ce privilège et forcés de payer un tribut fixe ou profit à certains courtiers ou intermédiaires dans le commerce de cet article de nécessité et si important dans notre genre d'affaires ; que le présent arrangement pèse d'une manière préjudiciable sur une majorité écrasante des épiciers en détail de cette cité et de toute la Puisseance, attendu qu'il semble impossible aux soussignés de tirer une ligne strictement exacte entre un marchand de gros et un marchand de détail ; que beaucoup de membres de la Corporation des Epiciers de gros et autres qui, en vertu du présent arrangement, reçoivent leur approvisionnement directement de la raffinerie, ne sont pas simplement des marchands de gros, des fabricants ou des courtiers, mais qu'ils sont de fait largement engagés dans le commerce d'épicerie en détail ; que par suite de la ligue qui existe actuellement, ces personnes peuvent acheter leur sucre granulé ou autres sucres à plus bas prix que les autres membres du commerce de détail, ce qui met la grande majorité des membres de notre commerce dans une position des plus désavantageuse pour la poursuite légitime de leurs affaires ; que la taxe que nous sommes forcés de payer à ces courtiers ou autres comme profit sur les sucres raffinés, est tout à fait exorbitante et injustifiable ; que la ligue existe au grand détriment et dommage des consommateurs de toute la Puisseance.

Que tout en admettant que la chose ne nous concerne pas, on nous permettra de dire que la présente ligue n'augmente on n'améliore en rien les ventes des sucres raffinés.

En conséquence, nous vous invitons respectueusement à vouloir bien donner à cette communication votre sérieuse attention, et nous espérons qu'un arrangement satisfaisant pour tous les intéressés pourra être fait.

Très respectueusement,

THOMAS GAUTHIER, *président*,

ALEX D. FRASER, *vice-président*.

GEORGE GRAHAM, } *membres du comité exécutif.*

JOHN ROBERTSON, }

A GEORGE A. DRUMMOND, *écr.*,

Président de la Cie de Raffinage du Sucre du Canada, Montréal.

SUCRE.

EXHIBIT 19.

ASSOCIATIONS DES FABRICANTS CANADIENS, BUREAU DU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL.
6 RUE WELLINGTON-OUEST, TORONTO, 12 mars, 1888.

MONSIEUR.—Je vous envoie ci-joints deux entrefilets du *Globe* et du *Mail* que je vous prie de lire attentivement.

Vous verrez par le ton de ces critiques que les écrivains n'ont pas lu la lettre que j'ai eu l'honneur de vous adresser, ou s'ils l'ont lue, qu'ils en ont délibérément falsifié le sens.

Vous vous rappellerez, sans doute que, dans ma lettre, je n'ai nullement prétendu que les organisations de travail sont illégales ou nuisibles, tout en soutenant qu'elles n'avaient pas le droit d'empêcher un homme d'exercer son métier, simplement parce qu'il refuse de contribuer au fonds d'aucune union de métiers ou autre organisation du travail.

Vu que ma lettre vous était adressée en qualité de président du comité spécial, les rapports mutilés qui en ont été donnés dans la presse ne peuvent avoir été obtenus que par votre agence, je dois donc vous demander et comme acte de courtoisie et comme acte de justice de voir à ce que les fausses impressions produites par les remarques du *Globe* et du *Mail* soient promptement et distinctement rectifiées.

J'ai l'honneur d'être, monsieur, votre obéissant serviteur,
FREDERIC NICHOLLS, *Secrétaire*.

M. C. WALLACE, Ecr., M.P., Président du comité spécial des Coalitions.
Chambre des Communes, Ottawa.

CRITIQUES DONT IL EST FAIT MENTION CI-DESSUS.

M. NICHOLLS SUR LES ORGANISATIONS DE TRAVAIL.

M. Nicholls, l'omniprésent secrétaire de l'Association des Fabricants a adressé à M. Clarke Wallace, Président du comité des Coalitions, une lettre suggérant que l'enquête soit étendue de manière à comprendre les organisations de travail, sous prétexte qu'elles sont aussi illégales et aussi nuisibles que les coalitions des fabricants et celle du sucre. M. Nicholls oublie qu'il n'y a pas de droits sur l'importation du travail, et que personne n'est forcé d'entrer dans les organisations de travail. Quelle gratitude M. Nicholls et son parti montrent envers les travailleurs! Ils en sont évidemment arrivés à la conclusion qu'entre le travail et la protection, la ligne de démarcation est enfin trouvée.—*Globe*.

UNIONS DE MÉTIERS ET COALITIONS.

M. Frederic Nicholls, de la part de l'Association des Fabricants, a adressé une lettre au comité des Coalitions, demandant que l'enquête soit étendue aux unions de métiers. M. Nicholls pense qu'une union d'ouvriers pour maintenir les gages est aussi dangereuse qu'une coalition des fabricants soutenue par un tarif élevé, et employant un système de *boycottage* pour élever le prix des articles fabriqués. Au support de cette prétention, il rapporte un incident qui s'est produit à Hamilton. Un homme faisant partie de l'union des métiers a été requis de se mettre en grève, et pendant qu'il s'est ainsi trouvé sans travail, sa femme a dû se faire blanchisseuse pour soutenir sa famille.—*Mail*.

EXHIBIT 20.

A.

MOULINETTE, 15 mars 1888.

CHEZ MONSIEUR.—J'ai envoyé hier au Dr Hickey une lettre à laquelle j'ai attaché des télégrammes relatifs à un achat de sucre que j'ai fait à la raffinerie de sucre de Moncton—une charge de wagon de chemin de fer. Vous verrez que la compagnie exigeait de moi une différence de 50 centins par 100lb en plus, parce que je ne faisais

pas partie de la coalition—augmentation équivalent à \$100 pour chaque charge de wagon. J'ai fait un peu d'affaires à Cornwall comme *Jobber*, mais il n'est impossible de continuer ce commerce tant que cette coalition existera. Je vois par la *Gazette* d'hier que M. Drummond a dit que toute la différence était $\frac{3}{8}$ de centin pour les petits lots et $\frac{1}{2}$ de centin pour ceux de 15 barils. Vous verrez par les télégrammes que j'ai envoyés, aux soins du Dr Hickey, que cette compagnie a exigé $\frac{1}{2}$ centin par livre de plus par charge de wagon. J'espère que nous verrons bientôt la fin de ces coalitions.

Sincèrement, votre etc.,

J. G. SNETSINGER.

Le président du comité des Coalitions, Ottawa.

E.

(Télégramme.)

26 juillet, 1887.

Expédiez wagon de sucre immédiatement à Cornwall. Vingt barils, n° 580; le reste sucre lère qualité granulé. Envoyez facture ici.

J. G. SNETSINGER.

Raffinerie de sucre de Moncton, Moncton, N.-B.

C.

(Télégramme.)

MONCTON, N.-B., 26 juillet, 1887.

Avons compris que vous étiez de l'association lorsque nous avons coté. Ne pouvons pas expédier marchandises jusqu'à ce que ceci soit considéré, à moins que vous ne consentiez à augmentation de 50 centins sur granulé seulement. Télégraphiez votre décision. Regrettons sincèrement le malentendu. Vous savez que nous n'avons pas d'alternative.

COMPAGNIE DE RAFFINAGE DU SUCRE DE MONCTON.

J. G. SNETSINGER, Moulinette, Ont.

D.

(Télégramme.)

26 juillet, 1887.

Je veux le wagon de sucre tel que convenu.

J. G. SNETSINGER.

Compagnie de Raffinage du Sucre de Moncton, Moncton, N.-B.

E.

(Télégramme.)

MONCTON, N.-B., 27 juillet, 1887.

Allons expédier le wagon, à cause du malentendu. Gardez les prix strictement confidentiels.

COMPAGNIE DE RAFFINAGE DU SUCRE DE MONCTON.

J. G. SNETSINGER, Moulinette, Ont.

EXHIBIT 21.

A.

MONTRÉAL, 23 décembre, 1887.

CHEZ MONSIEUR.—J'ai été très surpris aujourd'hui d'apprendre au bureau de la Raffinerie de sucre du Canada, où j'étais allé, que mon nom n'était plus sur la liste des
SUCRE.

acheteurs privilégiés de l'Association des Epiciers. J'ai passé immédiatement à votre bureau pour savoir pourquoi, mais vous n'y étiez pas. Auriez-vous la bonté de me dire (sans retard) par quelle autorité et pour quelle offense je suis soumis à un pareil traitement sans en avoir été aucunement notifié.

Une prompté réponse obligera,

Votre obéissant serviteur,

WALTER PAUL.

GEORGE HADRILL, Ecr.,

Secrétaire de la Chambre de Commerce de Montréal.

CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTREAL.

(ASSOCIATION DES EPICIERS DE GROS.)

MONTREAL, 23 décembre 1887.

WALTER PAUL, écr., cité :

CHER MONSIEUR,—En réponse à votre lettre d'hier demandant la raison de votre radiation de la liste des signataires de l'arrangement concernant le sucre, permettez-moi de vous assurer que cela n'a été fait pour aucune raison personnelle, mais simplement en conformité d'une résolution de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance, ci jointe, qui ordonne que l'arrangement ne comprendra strictement que les maisons faisant le commerce de gros; aux termes de la dite résolution, les diverses associations d'épiciers dans la Puissance ont biffé les noms de tous les détaillants de l'arrangement au sujet du sucre.

Je suis bien sincèrement, cher monsieur,

GEORGE HADRILL, secrétaire.

La résolution suivante est celle dont il est question ci-dessus :—

Résolution adoptée à une assemblée de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance, tenue à Kingston le 16 novembre 1887.

“Résolu, que l'arrangement au sujet du sucre soit strictement restreint aux maisons de gros, et que les corporations locales soient requises de biffer de la liste des membres toute maison de détail, c'est-à-dire, toute maison vendant directement au consommateur, et qu'une nouvelle liste de ceux qui font partie de l'arrangement soit envoyée aux raffineurs.”

EXHIBIT 22.

SYNOPSIS DES RÈGLES ET RÈGLEMENTS, ET DES ARRANGEMENTS PRIS PAR LA CORPORATION DES EPICIERS DE GROS DE LA PUISSANCE ET EN VIGUEUR ACTUELLEMENT.

BUREAU DU SECRÉTAIRE, TORONTO, juillet, 1887.

TERMES ET ESCOMPTE.

Epicerie en général, billet à 4 mois; 3 pour cent d'escompte pour argent dans les 15 jours; ou 2½ pour cent pour argent dans les 30 jours.

Sucres, sirops, melasses et conserves telles que fruits, végétaux, poisson, etc., (sardines exceptées), billet à 60 jours; ou 1½ pour cent pour argent dans les 30 jours.

Produits de toute espèce, poisson de toute description, soit en barils, tinettes, paquets, ou boîtes, argent comptant et net.

Les factures ne seront pas datées plus tard que le jour de l'expédition.

ARRANGEMENT POUR LE SUCRE.

Échelle d'augmentation minima: Au-dessous de 15 barils, $\frac{1}{2}$ centin par livre 15 barils et au-dessus en une seule vente, $\frac{3}{8}$ de centin par livre.

Cette échelle d'augmentation s'appliquera séparément à chacune des classes de sucres qui suivent savoir: Tous sucres classifiés tels que sucre écrasé, extra, en cubes, d'épiciers A, sucre-type A et granulé (3 boîtes de sucre en cubes devant compter pour un baril).

Les vendeurs ne pourront payer le fret d'avance ou en allouer le coût aux acheteurs que lorsque le sucre sera expédié aux points de compétition. Les points de compétition sont les suivants.

Province d'Ontario

Belleville,	Brantford,	Hamilton,	London,	Sarnia,	Trenton
Berlin,	Brockville,	Kingston,	Ottawa,	Toronto,	

Province de Québec.

Montréal,	Québec.
-----------	---------

Toute vente de sucre granulé ou sucre blanc d'aucune espèce, à livraison future, sera faite à prix ouvert, et tel sucre sera facturé au prix courant à la date de l'expédition ou de la livraison.

Tout changement de prix, s'il y en a, sera fait le samedi de chaque semaine. Toute vente faite le samedi avant réception de l'avis d'un changement, sera faite à prix ouvert.

Les sucres non classés pourront être offerts en vente, mais seulement comme tels, et a pas au-delà de $\frac{1}{2}$ de centin moins cher que les meilleures marques.

Pas de cotes pour prix nets.

Aucune vente de sucre ne devra, en aucun cas, être datée plus tard que la première livraison effectuée sur telle vente.

Les parties à cet arrangement s'engagent à ne pas vendre et à ne pas permettre à leurs voyageurs de vendre ou d'offrir en vente, en aucun cas, aucune autre espèce de sucre ou autres marchandises conjointement avec les classes de sucre mentionnées dans cette convention, à plus bas prix, afin d'induire les gens à acheter celles-ci.

Aux acheteurs de l'ouest jusqu'à Côteau, et à tous les points au sud du fleuve St. Laurent, l'augmentation sur les sucres sera de $\frac{1}{2}$ de centin moins que spécifiés ci-dessus.

Les parties à cet arrangement s'engagent à ne pas vendre et à ne pas permettre à leurs voyageurs de vendre ou d'offrir en vente, en aucun cas, directement ou indirectement, les sucres mentionnés dans l'arrangement à ceux des épiciers de gros qui n'ont pas signé cet arrangement, à moins d'un demi-centin ($\frac{1}{2}$) d'avance sur les prix des raffineurs.

ARRANGEMENT POUR LE TABAC.

Le minimum d'avance sur les prix des fabricants et les droits d'accise sera de 4 centins. Termes: 4 mois, ou l'escompte comme ci-dessus.

Les parties à l'arrangement auront le privilège de faire livraison aux points de compétition, au d'allouer une différence pour le fret entre le point d'expédition et le point de compétition le plus voisin. Les points de compétition sont les suivants, savoir:—

Province d'Ontario.

Belleville,	Collingwood,	Lanark,	Ottawa,	Sarnia,	Trenton,
Berlin,	Desaronto,	Lindsay,	Pembroke,	Stratford,	Westmeath,
Brantford,	Guelph,	London,	Perth,	St. Catharines,	Windsor,
Brookville,	Hamilton,	Moulinette,	Peterboro,	St. Mary's.	Woodstock.
Chatham,	Kingston,	Napanee,	Port Arthur,	Toronto,	

Province de Québec.

Buckingham,	Chelsea,	Coaticooke,	Lévis,	Montréal,
	Québec,	Sherbrooke,	Trois Rivières.	

MARINADES.

D'après les contrats, les prix de vente au commerce de détail sont comme suit :—
Marinades de Morton, chopines impériales, \$2.25 ; de Cross et Blackwell, chopines impériales, \$3.25. 4 mois ou escompte comme ci-dessus.

Les parties à l'arrangement ont le privilège de délivrer les marchandises à tous les points où il se trouve des marchands achetant directement.

DEUX EXEMPLES DE RECLAMATIONS POUR FRET.

Tarif de fret de Montréal à Campbellville.....	25	par 100 lbs.
do Toronto do	14	do
—		
Montréal peut allouer aux acheteurs de Campbellville.	11	
Tarif de fret de Toronto à Windsor.....	18	do
do London do	15	do
—		
Toronto peut allouer aux acheteurs de Windsor.....	3	do

Par ordre,

EDGAR A. WILLS, *Secrétaire.*

EXHIBIT 23.

A.

Les documents suivants A et B ont rapport à la question mentionnée dans l'Exhibit 8.

CANADA,
PROVINCE D'ONTARIO, } Dans l'affaire de la poursuite intentée dans la Haute Cour de
CITE DE TORONTO, } Justice par Charles Stark contre l'Association Canadienne
Savoir : } de Jobbers en Montres Américaines.

Nous, John Segsworth, M. C. Ellis, Thomas H. Lee, F. Thayer, E. Scheuer, C. D. Maughan, et Edgar E. Wills, de la cité de Toronto, déclarons solennellement ce qui suit :—

1. Je, le dit Edgar A. Wills, déclare que le document ci-annexé, marqué " A " et signé de moi, est une vraie copie des minutes de l'assemblée de la dite association, tenue dans la cité de Toronto le 1er Mars, 1888, en tant qu'elles ont rapport à la considération de la règle adoptée par l'Association Américaine établissant qu' " il ne sera permis à aucun *jobber* de vendre des rouages de montres américains sans boîtes, ou au moins autant de boîtes de même espèce que de mouvements vendues par chaque ordre ou compte," et à la décision de l'Association Canadienne au sujet de la dite règle.

2. Et nous, les dits John Segsworth, M. C. Ellis, Thomas H. Lee, F. Thayer, E. Scheuer, C. D. Maughan et Edgar A. Wills, déclarons, chacun pour soi individuellement, que la résolution dont il est question dans la dite copie des minutes ci-annexée, remettant à plus tard la décision à prendre au sujet du télégramme reçu de l'Association Américaine des *Jobbers*, a été passée avant la réception d'aucun avis de la part du dit Charles Stark de l'action intentée par lui contre la dite Association Canadienne de la part du dit Charles Stark. Aussi, que la note faisant partie des dites minutes et indiquant à quelle période des délibérations le secrétaire a été appelé hors de la salle, puis à son retour a lu à l'assemblée le document qui lui avait été remis par le clerc de l'avoué représentant M. Stark, rapporte exactement ce qui s'est passé.

3. A l'exception de M. C. H. A. Grant, représentant MM. Schwob Frères, de Montréal qui n'est pas dans la cité de Toronto et ne peut se joindre à nous pour faire cette

déclaration, nous, les personnes susnommées, faisant cette déclaration solennelle, étions, (avec R. Y. Ellis qui n'est pas à Toronto aujourd'hui), les seuls assistants à la dite assemblée, et nous, chacun pour soi individuellement, déclarons que, jusqu'au moment où le dit document, remis au secrétaire par le clerc de l'avoué représentant M. Stark, a été lu à l'assemblée, aucun de nous n'avait été informé de ce que M. Stark se proposait de faire, et ne savait qu'il avait l'intention d'intenter la dite poursuite. La dite résolution dont il est fait mention dans les dites minutes a été passée par l'assemblée sans rapport avec John Stark ou aucune action projetée de sa part.

Et nous faisons cette déclaration solennelle la croyant consciencieusement vraie, et en vertu de l'acte passé dans la trente-septième année du règne de Sa Majesté, intitulé "Acte pour la suppression des serments volontaires et extrajudiciaires."

J. SEGSWORTH,
M. C. ELLIS,
THOMAS H. LEE,
C. D. MAUGHAN,
EDMUND SCHEUER,
F. THAYER,
EDGAR A. WILLS,

Solennellement déclaré par les susdits J. Segsworth, M. C. Ellis, Thomas H. Lee, S. Thayer, E. Scheuer, C. D. Maughan et Edgar A. Wills, en la cité de Toronto, dans le comté de York, ce 12^e jour de mars, A.D. 1888. Devant moi.

A. MACKENZIE, *commissaire, etc., et notaire public pour Ontario.*

B.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE.

1er mars, 1888.

Présents : MM. J. Segsworth, M. C. Ellis, Thomas Lee, F. Thayer, R. Y. Ellis, E. Scheuer, C. D. Maughan, de Toronto, C. H. A. Grant, représentant MM. Schwob Frères, de Montréal.

John Segsworth, vice-président, au fauteuil.

Le président ayant lu l'avis de convocation, annonce que la question maintenant devant l'assemblée est la considération du télégramme reçu de M. Noyes, de New-York, et lu par le secrétaire.

Après une courte discussion, M. Thomas H. Lee propose, secondé par E. Scheuer, que la considération du télégramme reçu de l'Association Américaine des *Jobbers* (Exhibit 8) soit remise à plus tard pour action, et que, si le comité exécutif de notre association le juge par la suite nécessaire, il convoquera une assemblée générale pour la discussion des matières qui s'y rattachent.—Adopté.

Des lettres de MM. N. O. Norton et Cie, Smith et Patterson, G. E. Fahys et A. Eaves sont lues et déposées sur la table.

A. cette phase des procédés, le secrétaire est appelé hors de la salle des délibérations, et à sa rentrée, il lit à l'assemblée un papier qui lui a été remis par le clerc des avoués représentant M. C. Stark. Ce document est rendu au porteur sans commentaires.

Copie certifiée vraie.

Secrétaire.

C.

TORONTO, 12 avril, 1888.

N. C. WALLACE, écr., M. P., Ottawa, Ont.

CHER MONSIEUR,—Je vous suis obligé pour la lettre que vous m'avez envoyée avec copie de celle de M. Ellis. J'ai l'honneur d'attirer l'attention de votre honorable comité sur une des lettres, marquée "B," que je vous ai transmises le 15 mars, avec déclarations écrites et sous serment quant à leur exactitude; cette lettre a été écrite par l'associé principal de la maison Ellis en réfutation du rapport, dont se plaignait la Compagnie de Montres d'Elgin et auquel M. M. C. Ellis fait allusion dans la lettre qu'il vous a adressée. Cette lettre a convaincu la Cie de Montres d'Elgin qu'elle avait été mal informée; et je répète encore que la dite compagnie a continué à me fournir ses marchandises jusqu'au moment où la pression exercée sur elle par la coalition l'a forcée de refuser de poursuivre l'exécution du contrat qu'elle avait fait avec moi, sans lui laisser d'alternative. Voir copie de la lettre de la Compagnie d'Elgin que je vous ai envoyée par le dernier courrier. Tout commentaire nouveau est inutile.

Très sincèrement, votre, etc.,

CHARLES STARK.

Copie d'une lettre de la Compagnie Nationale de Montres d'Elgin.

CHICAGO, 19 novembre, 1885.

M. CHARLES STARK, 52 rue Church, Toronto, Ontario.

CHER MONSIEUR,—Nous accusons réception de votre lettre du 17 courant, avec les numéros de rouage 13, pour rabais, et aussi la commande pour les mouvements que vous nous demandez de vous envoyer. Vous avez, sans doute, appris la formation de l'Association Canadienne des *Jobbers* en montres américaines, et que notre Cie est en coopération avec cette association; il nous est, en conséquence, défendu de continuer nos relations commerciales avec vous, parce que vous n'êtes pas membre de cette association. Nous n'avons absolument rien à faire dans le choix des membres de l'association. On nous en fournit la liste et votre nom n'y paraît pas; nous devons, par conséquent, vous informer que nous ne pouvons vous accorder le rabais en question, ni remplir votre commande pour les rouages. Cette explication vous paraîtra peut-être peu courtoise et incomplète, mais nous ne pouvons nous expliquer plus longuement parce que les règlements de l'association en Canada et de l'association ici ne nous permettent pas de vous dire autre chose que nous sommes étroitement liés avec ces deux associations et que nous sommes tenus d'agir conformément aux obligations que nous impose cette coopération.

Votre, etc.,

LA CIE NATIONALE DE MONTRES D'ELGIN.

JNO. M. CUTLER.

D.

TORONTO, 31 mars, 1888.

CHER MONSIEUR,—En revoyant le témoignage que j'ai donné au nom de l'Association Canadienne des *Jobbers* en montres américaines, vous trouverez que j'ai affirmé distinctement, contrairement à l'assertion de Charles Stark, que celui-ci devait la perte du privilège d'acheter directement des marchandises de la Cie Nationale de Montres d'Elgin au fait qu'il faisait paraître des catalogues de ses marchandises à l'usage du public, et qu'en omettant à dessin le nom "Elgin," il avait trompé cette compagnie et lui avait fait croire qu'il faisait le comme de gros. La lettre ci-incluse est une vraie copie d'une lettre qui lui a été écrite avant l'organisation de notre association et sa coopération avec la Cie Nationale de Montres d'Elgin. Cette lettre prouve clairement que notre association n'a pas été la cause de ses difficultés avec cette compagnie; sa méthode de conduire ses affaires en violation des arrangements

qu'il avait pris avec la compagnie, a été la cause et la seule cause de sa radiation de la liste des acheteurs. Je pense, monsieur, que vous verrez clairement que notre association n'a nullement les proportions d'une coalition ou d'un syndicat. Nous n'élevons pas les prix, ni ne les fixons en aucune manière. Chaque fabricant détermine ses propres prix, et il est libre de les changer pour le détaillant quand il le juge convenable. L'association se borne simplement à voir que les prix soient uniformes, les membres convenant de les mettre aux mêmes chiffres après avoir ajouté les droits et les dépenses. Vu que votre comité a mandé Charles Stark et payé ses dépenses, ne pensez-vous pas que ceux de l'autre côté qui ont donné leur témoignage auraient également droit à leurs dépenses. Nous ne pressons pas cette question, laissant à votre impartialité de la décider. En vous remerciant de la courtoisie que vous m'avez montrée pendant mon examen,

Je suis respectueusement, votre etc.,

M. C. ELLIS.

CLARKE WALLACE, écrivain, Ottawa.

CHICAGO, 25 avril 1888.

CHER MONSIEUR,—Notre attention a été attirée plusieurs fois dernièrement sur vos annonces offrant des montres américaines au public à des prix fort réduits; nous ne prétendons pas que vous ayez offert de vendre des Elgins de cette façon; mais dans l'intérêt général du commerce de montres américaines en Canada, nous pensons que votre méthode de vendre les autres montres, de même que votre intention ouvertement avouée en les vendant, réagit défavorablement sur le prix des nôtres, en conséquence nous avons décidé de vous demander de remettre les montres américaines à des prix donnant un profit raisonnable sur ceux que les fabricants offrent aux marchands de détail, et de cesser entièrement d'annoncer nos montres au public, autrement nous jugerons qu'il existe des causes suffisantes pour que nous cessions de vous reconnaître comme *jobber*. Veuillez répondre promptement. Toutes les compagnies américaines approuvent entièrement ce qui précède.

Très sincèrement votre etc.,

COMPAGNIE NATIONALE DES MONTRES D'ELGIN.

JOHN M. CUTTER.

CHAS. STARK, 52 rue Church, Toronto.

EXHIBIT 24.

REGISTRE DES PROCÉDÉS DE LA CORPORATION DES ÉPICIERIS DE GROS DE LA PUISSANCE.

Depuis le 7 juin, 1884 jusqu'au 16 nov., 1887, inclusivement.

Assemblée des délégués de l'Association des épiciers de gros de Hamilton, Toronto et Montréal, tenue dans la Salle du Conseil de la Chambre de commerce.

MONTRÉAL, 7 juin 1884.

Présents :—MM. Ince, Davidson et Blain, de Toronto; McPherson et Gillard, de Hamilton, et Childs, Kirk et Tees, de Montréal.

M. Childs, Président de l'Association de Montréal, est élu président, et M. Tees est prié d'agir comme secrétaire.

Le président, en peu de mots, souhaite la bienvenue aux délégués d'Ontario et exprime le désir que l'assemblée ait pour résultat la recommandation de mesures qui puissent être adoptées par les diverses associations locales, et mises en pratique avec avantage pour tous les intéressés.

M. Ince, secondé par M. Kirk, propose que cette association soit connue sous le nom de Corporation des Épicieris de gros de la Puissance.

CORPORATION DES ÉPICIERIS.

Pour l'office de Président, M. Ince est présenté par M. Childs et supporté par M. McPherson.

Comme il n'y a pas d'autre nomination, son élection est unanime.

Pour l'office de vice-président, M. Childs est présenté par M. Gillard, supporté par M. Ince; il est unanimement élu.

M. Davidson, secondé par M. Ince, propose que M. Edgar A. Wills soit nommé secrétaire.—Adopté.

Il est alors résolu que le salaire du secrétaire et les autres dépenses nécessaires soient défrayés en proportions égales par les associations locales.—Adopté.

Proposé par M. Davidson, secondé par M. Ince.

Que le secrétaire de chaque association soit regardé comme le secrétaire local de la Corporation de la Puissance.—Adopté.

Proposé par M. Davidson, secondé par M. Kirk.

Que nous approuvons la résolution adoptée à Toronto, le 12 mai, relativement aux termes de paiements, laquelle est comme suit :—

“ Que le, et après le 1er juillet, 1884, le sucre, le sirop et la mélasse ne seront pas vendus à plus de quatre mois de crédit à partir de la date de l'expédition, et que les marchands auront le privilège de donner dix jours additionnels sur les dites marchandises, dans des cas spéciaux, lorsqu'elles seront expédiées à Toronto et à l'ouest de Toronto.”—Adopté.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Ince. Que les ventes d'épicerie générales ne seront en aucun cas datées plus tard que ce jour de la livraison.—Adopté.

Proposé par M. Tees, secondé par M. Davidson,

Que la résolution relative à l'escompte adoptée à l'assemblée de Toronto, n'ayant pas été approuvée par quelques-unes des associations locales, les escomptes suivants sont recommandés :

Marchandises à 60 jours, 1 pour cent; marchandises à 4 mois, 2½ pour cent; pour paiement dans les 30 jours, ou intérêt au taux de 9 pour cent pour la période non expirée.—Adopté.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Kirk,

Que la résolution précédente prendra effet le 1er juillet, et que le secrétaire de la Puissance reçoive instruction de fournir à chaque membre des corporations, ces termes et escomptes sur bandes de papier imprimé, pourvu que les dites résolutions soient confirmées par les corporations locales.—Adopté.

Proposé par M. Ince, secondé par M. McPherson,

Que les secrétaires des corporations locales soient requis d'obtenir immédiatement la signature d'un document contenant les résolutions précédentes au sujet des termes de crédits et d'escomptes.—Adopté.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE.

Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance.

TORONTO, 25 novembre 1885.

Présents :—M. Ince, président; G. Childs, vice-président, et M. Kinlock et Lighthound, de Montréal; Gillard et J. J. Stuart, de Hamilton; A. Cleghorn, de London; Jas. Watts, de Brantford; S. S. Young, de Trenton; et H. Blain et A. M. Smith, de Toronto.

Proposé par M. Blain, secondé par M. Gillard,

Que les minutes de l'assemblée tenue à Montréal, le 7 juin 1884, telles que soumises par M. Kinlock, le secrétaire de la Corporation de Montréal, soient approuvées, et copiées dans un livre des registres des procédés de la Corporation de la Puissance.—Adopté.

Le secrétaire soumet alors un état des dépenses, s'élevant à \$14.83, non compris son salaire.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Cleghorn.

Que le salaire du secrétaire de la corporation de la Puissance soit de cent piastres par année, à dater de son organisation, savoir du 7 juin ; et que ce montant, et les autres déboursés, soient payés, en égale proportion, par les corporations de Montréal, Toronto, Hamilton, London et Brantford—Adopté.

Tabac.

L'assemblée procède alors à la discussion du récent mémoire relatif au tabac.

M. Childs fait rapport verbalement du résultat peu satisfaisant des entrevues de diverses députations des épiciers de Montréal avec M. McDonald, qui a positivement refusé son aide au commerce.

Après discussion des termes accordés par MM. Geo. E. Tuckett et Fils, fabricants de tabacs de Hamilton,

M. Gillard promet de voir personnellement les membres de cette maison afin de les induire à attirer l'attention d'une manière spéciale, aux frais de la corporation, sur les termes auxquels leurs tabacs sont revendus par le commerce de gros.

Proposé par M. Blain, secondé par M. Gillard,

Qu'il soit publié une circulaire attirant l'attention sur les conditions et termes offerts par MM. Geo. G. Tuckett et Fils, et qu'elle soit envoyée aux marchands qui ont signé le mémoire au sujet du tabac ; et que la dite circulaire exprime l'espoir que ces termes seront strictement observés par eux et qu'ils feront rapport de toute infraction à ces règles à M. Edgar A. Wills, de Toronto, qui s'enquerra des faits et prendra les moyens convenables pour en empêcher la répétition.—Adopté.

Le secrétaire reçoit instruction de présenter à MM. Geo. E. Tuckett et Fils les sincères remerciements de la corporation pour le support généreux que cette maison a accordé au commerce dans la vente de ses tabacs.

M. Young, de Tronton, promet de voir les marchands de Kingston et de faire son possible pour les induire à former une corporation entre eux ou à se joindre au commerce en général dans ses efforts pour obtenir des profits raisonnables.

M. Young devant faire rapport au secrétaire aussitôt qu'il aura obtenu quelque résultat.

L'assemblée s'ajourne à 1 p.m.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI—3 P.M.

La discussion sur le tabac est continuée, et il est décidé qu'aucune nouvelle tentative ne sera faite pour engager les fabricants à se joindre à la ligue.

Nouveaux points de compétition.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Blain,

Que les localités suivantes soient ajoutées à la liste des points de compétition pour la livraison des tabacs, savoir : Collingwood, Sarnia, Berlin, Sainte-Catherine, Saint-Mary's, Stratford, Sherbrooke, Sorel et Trois Rivières, et que le secrétaire reçoive instruction de publier une circulaire à ce sujet, pour les membres des corporations de Montréal, Toronto, Hamilton, London et Brantford.—Adopté.

Termes de crédit.

Après une longue discussion à ce sujet, il est

Proposé par M. Lightbound, secondé par M. Smith,

Que les termes et comptes qui suivent soient établis et gouvernent le commerce des épiceries de gros dans les limites des corporations, savoir :—

Épicerie de général :—4 mois de crédit ou 3 pour 100 d'escompte pour argent dans les 15 jours, ou 2½ pour 100 dans les 30 jours.

Sucres, sirops et mélasses :—60 jours de crédit ou 1½ pour 100 d'escompte pour paiement, dans les 15 jours, ou 1 pour 100, dans les 30 jours ; que l'on se conformera, autant que possible à ces termes, qu'une copie de cette résolution soit fournie à chaque membre des différentes corporations, et que tous soient requis de les faire imprimer sur leurs formules de factures.—Adopté.

La question du commerce entre épiciers de gros est alors discutée. M. Lightbound est d'opinion que la corporation a été formée afin de réglementer la vente des épiceries au commerce de détail et que ses décisions ne peuvent s'appliquer aux transactions du commerce de gros. M. Gillard pense comme M. Lightbound, pourvu que les deux parties se conforment aux termes établis par les corporations.

Date des factures.

Proposé par M. Gillard secondé par M. Blain,

Que la recommandation de la corporation de la Puissance, lors de sa première assemblée à Montréal, en juin, 1884, relativement à la manière de dater les ventes de marchandises, et qui est comme suit :

“Que les factures ne seront datées, en aucun cas, plus tard que le jour de la livraison. Le vendeur ayant le privilège d'accorder dix jours additionnels, dans des cas spéciaux, pour marchandises expédiées de Montréal à Toronto et à l'ouest de Toronto,” avec l'exception suivante, savoir :—Les marchandises expédiées par eau après le 1er octobre, ne seront pas sujettes à cette règle,—soit renouvelée, et que le secrétaire reçoive instruction de préparer une lettre dans ce sens et de l'envoyer à chaque membre des différentes corporations, par l'entremise des secrétaires de corporations.—Adopté.

L'assemblée s'ajourne à 6 p. m.

JEUDI, 26 novembre 1885.

La séance est rouverte à 10.30 a. m.

Termes de crédits.

Avec le consentement de l'assemblée, la résolution telle qu'adoptée, est amenée et se lira comme suit :

Épiceries en général :—4 mois de crédit, ou argent dans les 15 jours moins 3 pour cent, dans les 30 jours, moins 2½ pour cent.

Sucres, sirops, mélasses, conserves telles que fruits, végétaux, poisson, etc., excepté les sardines :—60 jours de crédit ou argent dans les 15 jours moins 1½ pour cent, dans les 30 jours moins 1 pour cent.

Poisson de toute description en barils, tinettes, paquets ou boîtes, argent net.

Le secrétaire reçoit instruction de faire imprimer ce qui suit sur cartes postales et de distribuer celles-ci à tout épicier de détail, commerçant de tabac et à tout marchand, faisant un commerce général dans l'Ontario et les provinces de l'est ; ceci devant d'abord être approuvé par la corporation de Montréal.

“A une assemblée des épiciers de gros de la Puissance, il a été convenu que le, et après le 1er janvier 1886, les termes de crédits et l'es-compte seront comme suit :

Épiceries en général :—4 mois de crédit, ou argent dans les 15 jours moins 3 pour cent, dans les 30 jours, moins 2½ pour cent.”

Sucres, sirops, mélasses, conserves telles que fruits, végétaux, poisson, etc., excepté les sardines :—60 jours de crédit, ou argent dans les quinze jours moins 1½ pour cent, dans les 30 jours moins 1 pour cent.”

Date des factures.

Après nouvelle discussion, la motion telle que proposée par M. Gillard et secondée par M. Blain, est adoptée, et les secrétaires de corporations présents sont requis, à la première assemblée de celles-ci, d'informer les membres que les thés ne sont pas compris dans cette règle.

Sucres granulés.

Le besoin de fixer un maximum de profit est pleinement discuté, mais sans qu'on en arrive à aucune conclusion.

Par M. Smith, avis de motion,

Que le terme de crédit pour les sucres et les sirops soit de 30 jours à partir du et que le taux de l'es-compte soit réduit à 1 pour cent pour argent dans les 10 jours, sans aucun escompte après ce délai.

AUTRES ARRANGEMENTS.

"Cook's Friend."

Proposé par M. Blain secondé par M. Lightbound,
Que M. McLaren soit requis de fixer, pour le commerce de détail, le prix de sa poudre à boulanger, "Cook's Friend," et de donner ses conditions de vente, et qu'on lui fasse remarquer que plusieurs maisons ont vu grandement diminuer leurs ventes par suite du peu de profit qu'elles font sur cet article.—Adopté.

Amidon.

Proposé par M. Lightbound, secondé par M. Smith,
Que cette assemblée regrettant l'insuccès des efforts tentés afin d'obtenir un arrangement plus satisfaisant pour la vente de l'amidon, nomme, par les présentes, le président, le vice-président et le secrétaire de la corporation de Montréal pour former un comité chargé de voir les gérants de la Fabrique d'amidon d'Edward-burg, et de leur représenter la nécessité d'entrer en arrangement avec le commerce de gros, pour la vente de leur produit à un profit uniforme.—Adopté.

Bleu de James.

Proposé par M. Childs, secondé par M. Kinlock,
Que MM. Ince, Blain et Davidson constituent un comité chargé de s'arranger avec M. Lobb, l'agent des produits manufacturés de James, pour la vente de ces articles à une avance uniforme.—Adopté.

Assemblée annuelle.

Il est décidé que la prochaine assemblée annuelle aura lieu à Hamilton, à la demande pressante de M. Gillard, de la part des marchands de Hamilton.

Que le président et le secrétaire de cette corporation soient chargés du soin de préparer des règlements pour cette corporation et de les soumettre à l'approbation des corporations locales.—Adopté.

Election des officiers.

M. Ince ayant quitté le fauteuil, est remplacé par le secrétaire.

Proposé par M. Lightbound secondé par M. Childs.

Que les officiers actuels soient retenus pour 1886.—Adopté.

Officiers pour 1886.

M. Ince, Toronto, président; G. Childs, Montréal, vice-président; Edgar A. Wills, Toronto, secrétaire.

L'assemblée s'ajourne alors.

WILLIAMS INCE, *président*,
EDGAR A. WILLS, *secrétaire*.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE.

KINGSTON, 30 avril 1886.

Présents : Montréal—MM. Chaput, Fils et Cie., Turner, Rose et Cie., Hudon, Hébert et Cie, Kirk, Lockerby et Cie, Tees, Wilson et Cie; Hamilton—MM. W. H. Gillard et Cie, M. Gillard; Lucas, Park et Cie, MM. Steele et Lucas; Jas Turner et Cie, M. Turner; McPherson, Glascoe et Cie, M. McPherson; Brown, Balfour et Cie, M. Balfour; Toronto—Perkins, Ince et Cie, M. Ince; Eby, Blain et Cie, M. Blain; Sloan et Mason, M. Mason; T. Kinnear et Cie, M. Kinnear; Brantford—A. Watts et Cie, M. Watts; G. Watts et Fils, M. Hendry; Trenton—S. S. Young; Kingston—A. Gunn et Cie, Geo. Robertson et Fils, M. G. Robertson; Fenwick, Hendry et Cie, J. et A. Hendry, J. Brown et Cie; Brockville—J. Gilmour et Cie; Winnipeg—J. Turner et Cie.

M. Ince au fauteuil.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Le président annonce que MM. Folger, Frères, offrent aux délégués une promenade sur l'eau dans le havre, et demande à l'assemblée si l'offre est acceptée; la proposition est unanimement acceptée, l'assemblée devant s'ajourner à 12.30.

Après lecture des minutes, le président annonce qu'il n'a pas été possible jusqu'à présent de préparer les règlements, mais que cela sera fait aussitôt que le secrétaire pourra s'en occuper.

Re la Cie d'Amidon d'Edwards, rien n'a été fait encore; le président suggère l'entrée dans la ligue des Cies d'Edwards et de la Puissance.

Le président ayant dit que la première question à discuter était l'arrangement au sujet du tabac, M. Blain suggère que vu la présence de nombreux marchands qui n'ont pas joui des avantages de l'organisation, il serait peut-être convenable que quelqu'un des assistants expliquât le fonctionnement pratique de la corporation. Le président approuve la suggestion et propose à M. Hendry, de Brantford, de donner ces explications; M. Hendry développe le but de l'association et les moyens qu'elle met en usage, avec beaucoup de force; il est suivi de M. Hébert qui donne des exemples étonnants de ce qui peut résulter d'efforts bien combinés.

Pendant la discussion, la question de la décision à prendre au sujet de MM. Lighbound, Ralston et Cie est soulevée. M. Wilson dit que sa maison a résolu de continuer à s'en tenir à l'arrangement même dans le cas où la première s'en retirerait, mais il pense que ces messieurs considéreront leur avis de nouveau, surtout maintenant qu'ils ont appris que les marchands de Kingston sont entrés dans l'arrangement.

Après quelques remarques de la part d'autres délégués et aussi de MM. Fenwick, Robertson et Hendry, de Kingston, M. Craig, de la maison A. Gunn et Cie., dit qu'il n'est pas prêt à donner d'assurance en ce moment, mais qu'il espère qu'à la séance de l'après-midi, les marchands de Kingston en seront arrivés à une décision quant à la signature de l'arrangement au sujet du tabac et à la formation d'une association locale.

M. Fenwick demande si quelque mesure a été prise par l'association à l'égard du sucre; le président explique la question complètement, et après une conversation générale et des détails donnés par M. Lockerby, de Montréal, sur la manière d'agir de l'association dans la cité de Boston et dans les Etats de la Nouvelle Angleterre, il est décidé que la discussion de ce sujet sera continuée à la séance de l'après-midi.

M. Hendry, de Brantford, attire l'attention de l'assemblée sur le changement du tarif des douanes sur le sucre brut, et suggère qu'une députation soit envoyée au Ministre des Finances.

Termes de crédit et escompte.

Le président annonce à l'assemblée que MM. Watts et Cie retirent la réserve qu'il avaient faite. M. Watts explique sa position et informe l'assemblée qu'il n'a aucun doute que M. Mesuret n'agisse de concert avec sa maison.

Après une longue discussion M. Hébert propose secondé par M. McPherson.

Que les termes de crédits et d'escompte actuels soient confirmés.—Adopté.

L'assemblée s'ajourne à 12.30 p. m.

SEANCE DE L'APRÈS-MIDI, 3 p. m.

Sucre.

M. Gillard explique qu'il a été en correspondance avec les raffineurs et qu'il est persuadé que si une forte proportion des épiciers désirent avoir un arrangement protecteur, les raffineurs les aideront. A cette phase des procédés,

M. Fenwick, parlant au nom des marchands de Kingston, Brockville et Trenton, annonce qu'ils se sont décidés à se joindre à l'arrangement relatif au tabac. Cette information est reçue avec applaudissements.

Sur motion, la question des termes de crédits est rouverte afin de permettre aux marchands présents qui n'ont pas contribué à les établir, d'exprimer leur opinion

à ce sujet; ils signifient leur approbation en signant l'arrangement déjà revêtu de la signature des marchands de l'Ouest.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Blain,

Que les épiciers de gros de Kingston, Belleville, Brockville et Trenton ayant signifié leur intention d'entrer dans l'arrangement pour la vente des tabacs à un minimum d'augmentation de 3 centins par livre sur le prix des fabricants, il est, par les présentes, résolu que cet arrangement sera en opération le, et après le 1er mai prochain, dans les provinces entières d'Ontario et de Québec, à l'exception de la cité de Montréal.—Adopté.

Il paraît d'après les remarques de MM. Hébert et Turner, que les détaillants de tabac de la cité de Montréal n'ont pas observé l'arrangement.

Proposé par M. Blain secondé par M. Balfour,

Que Trenton soit ajouté à la liste des localités auxquelles le tabac doit se payer d'avance.—Adopté.

Sucre granulé.

Proposé par M. Turner, secondé par M. Watts,

Que cette assemblée désire affirmer le principe que les sucres ne devraient pas être vendus au prix coûtant ou presque au prix coûtant comme ils le sont à présent, et insister pour que les épiciers de gros de Montréal, de Kingston et de l'Ouest prennent immédiatement des arrangements de nature à faire que les sucres en lots de moins de 50 barils puissent se vendre à une avance minima et uniforme de, disons, $\frac{3}{4}$ de centin sur les prix des raffineurs de Montréal par charge de wagons de chemin de fer, et qu'une copie de cette résolution soit envoyée à chacune des corporations locales afin de leur permettre d'exprimer leur opinion sur icelle dans le plus bref délai possible.—Adopté.

M. Wilson propose en amendement, secondé par M. Mason,

Qu'un comité composé du président et de MM. Gillard, Watts, Craig et Balfour soit nommé et chargé de formuler une méthode de régler le prix auquel le sucre granulé devra être vendu.

Amendement rejeté.

La résolution est le sujet d'une discussion longue et animée, l'opinion générale étant que les corporations locales doivent considérer la question avant qu'aucune décision ne soit prise.

La séance s'ajourne à 6 p.m.

SÉANCE DU SCIR, 7.45 P.M.

Riz.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Hébert,

Que vu que le riz des moulins de Mont Royal a été, et est actuellement vendu à des prix qui ne donnent aucun profit, cette assemblée recommande que la question de fixer un minimum de profit sur cet article, de $\frac{3}{4}$ de centin par lb., sur le prix des moulins, lorsqu'il est vendu en lots de 25 sacs ou au-dessous, soit considérée par les diverses corporations aussitôt que possible, et que leurs vues soient soumises par leurs délégués, à la Corporation de la Puissance lors de la prochaine assemblée.

Sucre brut.

Proposé par M. Hendry, secondé par M. Blain,

Que considérant qu'à une assemblée des membres de la Corporation des Epiciers de la Puissance, tenue à Kingston, et à laquelle les épiciers et importateurs les plus marquants étaient représentés, les changements de tarif récents sur le sucre, tels que soumis par l'honorable ministre des finances, ont été discutés, et que l'augmentation projetée des droits sur le sucre brut a été considérée; et que l'assemblée s'est montrée unanimement opposée à ces changements de tarif;

Il est résolu que le gouvernement soit respectueusement prié de considérer de nouveau le tarif soumis pour le sucre brut, et de permettre que les droits restent les mêmes qu'ils étaient; cette assemblée croyant que l'ancien tarif, tout en protégeant

complètement le raffineur, sera plus avantageux au consommateur. Qu'une copie de cette résolution soit transmise à l'honorable ministre des Finances.

La Corporation des Epiciers se déclare prête à envoyer une députation à Ottawa pour rapporter cette résolution.

Après quelque discussion sur les transactions commerciales entre les maisons de gros faisant partie de la coopération et l'arrangement relatif aux marinades, le président déclare les travaux de l'assemblée terminés.

Proposé par M. Blain secondé par M. Wilson :

Qu'un vote de remerciement soit offert à MM. Folger, Frères pour l'obligeance dont ils ont fait preuve en donnant aux délégués le plaisir d'une aussi agréable promenade sur les eaux du lac.—Adopté.

Proposé par M. Balfour, secondé par M. Gillard :

Qu'un vote de remerciement soit offert à M. Ince pour l'habileté dont il a fait preuve comme président.—Adopté.

L'assemblée s'ajourne alors.

WILLIAM INCE, *président*.

EDGARD A. MILLS, *secrétaire*.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE.

HAMILTON, 9 juillet 1886.

Présents :—Montréal, MM. Tees et Hebert; Toronto, MM. Ince, Davidson, Lang, Sloan, et Boomer; Brantford, MM. Watts et Hendry; Hamilton, MM. Gillard, Steele, Brown, Balfour, Stuart, Bristol et Sherling.

12 a.m.

M. Ince au fauteuil.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées. Le président explique en peu de mot pour quelles raisons il a convoqué l'assemblée.

Après lecture des minutes, le président parle du succès de la délégation à Ottawa au sujet du sucre brut, et annonce que les marchands de détail et de gros, de la cité d'Ottawa, ont signé l'arrangement pour le tabac. Il dit aussi qu'étant à Montréal récemment, il a vu M. McDonald, et qu'il est convaincu que ce monsieur donnera son support à l'arrangement pour le tabac, sinon en s'engageant d'une manière formelle, du moins en lui prêtant tout le concours qui dépendra de lui. Le président regarde cette entrevue comme satisfaisante.

Communications.

De la Cie d'Extrait de Beef Fluide de Johnston, Montréal, copie de la liste de prix et arrangement présenté pour approbation et approuvé; de W. D. McLaren, Montréal, au sujet de la Poudre à boulanger, "Cook's Friend"; les conditions de vente aux détaillants permettant un escompte au commerce de 5 pour 100 sur les ventes ne s'élevant pas à une valeur de moins de cinquante piastres.

Rz.

Rien de fait dans les corporations locales.

Termes de crédits et d'escompte.

La position des marchands de Hamilton est expliquée par le président.

Proposé par M. Davidson, secondé par M. Hébert,

Que les termes de crédit et d'escompte, tels que déterminés par la corporation de la Puissance en novembre 1885, soient maintenus.

Cette résolution soulève une chaude discussion, et à 1 p.m.,

M. Gillard propose l'ajournement à 2 p.m., et présente à l'assemblée, au nom des marchands de Hamilton, une cordiale invitation à prendre le lunch au Club.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI.

L'assemblée est appelée à l'ordre à 2 30 p.m.

Communications.

Télégramme de Kingston expliquant l'absence des délégués; de MM. Lightbound, Ralston et Cie, lu et mis aux archives; de M. Masuret, de London, adressé à M. Gillard.

Termes de crédits.

La discussion est reprise.

M. Steele rend compte de son entrevue avec M. Masuret, et après une discussion très complète, et vu l'opinion généralement exprimée que l'arrangement ne devait pas être changé, après consultation entre le président et M. Stuart qui, à la question "Voulez-vous consentir à faire l'essai de cette règle pendant trois mois," a répondu "Je ferai mon possible pour obtenir le consentement de mes associés à cette proposition," permission est accordée d'amender la motion devant l'assemblée en ajoutant "Pendant une période de trois mois encore, et jusqu'à ce que la Corporation de la Puissance ait l'occasion de se réunir après ce délai."

La résolution, ainsi modifiée, est alors adoptée à l'unanimité.

Sucres.

M. Gillard soumet à l'assemblée la résolution des corporations de Hamilton, London et Brantford, du 10 mai, 1884.

L'assemblée est unanimement d'avis que quelque mesure devrait être prise immédiatement pour remédier à un état de choses si peu satisfaisant.

Après une conversation générale, il est

Proposé par M. Hébert, secondé par M. Brown,

Que la résolution adoptée à l'assemblée de la Corporation de la Puissance relativement à la fixation d'un prix minimum pour les sucres granulés, soit affirmée de nouveau, et que les messieurs suivants soient nommés pour former un comité chargé de préparer un plan à ce sujet, et voir les divers raffineurs afin de s'assurer jusqu'à quel point ils sont disposés à aider l'association à mettre tel plan en opération, savoir:—MM. Ince, Davidson et A. M. Smith, de Toronto; M. Geo. Watt et R. Henry, de Brantford; M. Cleghorn, de London; M. M. Balfour, Stuart et Gillard, de Hamilton; M. M. Craig et Robertson, de Kingston; M. M. Hébert, Childs et Tees, de Montréal.—Adopté.

Copie de la résolution de Hamilton, du 10 mai 1884.

Vu la consommation considérable et toujours croissante des sucres d'épicerie et de la classe A., et surtout du sucre granulé, les capitaux énormes employés sans profit et les résultats fâcheux de l'habitude générale d'abaisser démesurément les prix, cette association croit devoir suggérer à la Corporation de la Puissance qu'il serait à propos et praticable qu'elle fixe, de semaine en semaine, les prix auxquels ils doivent être vendus, et que, dans son opinion, l'échelle d'avance suivante sur les prix des raffineurs, par charge de wagon de chemin de fer, pour le jour où les prix seront établis pour la semaine suivante, est juste et raisonnable, savoir: Au-dessous de dix barils, $\frac{1}{2}$ centin; dix barils et au-dessous de quarante, $\frac{2}{3}$ de centin; au-dessus de quarante barils, à l'option du vendeur. Le vendeur devant avoir la liberté de payer d'avance, ou d'allouer à l'acheteur, le coût du fret au marché en gros le plus voisin. Les places suivantes devant être considérées comme points de distribution, savoir: Montréal, Kingston, Ottawa, Toronto, Collingwood, Sarnia, Hamilton, Ste Catherine, London, St. Thomas, Chatham, Windsor, Brantford et Berlin.

Le comité s'assemblera dans la salle de la chambre du bureau de commerce de Toronto, jeudi 15 juillet, à 8 p.m.

Suggestions pour la gouverne du comité.

1. La résolution de la corporation de Hamilton, London et Brantford, du 10 mai 1884, devra être considérée comme une base raisonnable, excepté que les places auxquelles il sera permis aux vendeurs de payer le fret d'avance seront des points de compétition seulement, ou les localités dans lesquelles les raffineurs vendent les sucres directement.

2. Que dans la cité de Montréal, il sera permis aux marchands de vendre à $\frac{1}{2}$ de centin de moins que le prix fixé.—Adopté.

M. Gillard, en qualité de président de la corporation de Hamilton, London et Brantford, invite les délégués à dîner à 7 p.m.

L'assemblée s'ajourne alors.

WM. INCE, *président.*
 ————, *secrétaire.*

TORONTO, 15 juillet, 1886.

Le comité nommé par la corporation de la Puissance afin de préparer un arrangement pour la vente des sucres granulés et d'épiciers A, s'assemble dans la salle de conseil de la chambre de commerce de Toronto, ce soir, à 8 p.m.

Présents.—MM. Ince, Smith, Adams et Davidson, de Toronto; MM. Gillard, Stuart et Balfour, de Hamilton; MM. Watts et Hendry, de Brantford, et le plan suivant est adopté à l'unanimité.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE.

TORONTO, 1er mars 1887.

Salle de Conseil de la Chambre de Commerce.

Délégués présents:—Montréal—M. C. W. Childs, président; W. W. Lockerby, secrétaire; C. P. Hébert, El. St. Denis, Jacob Wilson; Hamilton—M. W. H. Gillard, John Gillard, Geo. E. Bristol (Lucas Park), T. H. McPherson, S. Balfour, Alex. Turner, Alex. Harvey; Kingston—M. M. H. Sutherland, représentant MM. Fenwick, Hendry et Cie; London—M. A. Cleghorn; Belleville—M. M. Kelso, (Pikeathly et Kelso); Brantford—télégramme de M. Watts annonçant qu'il ne peut pas assister; Toronto—M. W. Ince, président; H. Blair, T. W. Long, W. Sloan, H. Boomer, W. Warren, T. Kinnear, A. M. Smith, J. J. Davidson, Eskart.

Election des officiers pour 1887.

Pour Président—M. Ince, présenté par M. Childs, secondé par M. Gillard.

Ces deux messieurs font l'éloge de M. Ince et l'énumération des services importants qu'il a rendus à l'organisation et au commerce en général, et le pressent fortement d'accepter la présidence pour une autre année.

La motion est soumise à l'assemblée par M. Wills, et adoptée unanimement.

M. Ince accepte l'office à la condition expresse qu'il en sera relevé à la fin de l'année.

Pour vice-président—M. Childs, président de la Corporation de Montréal, est nommé par M. Gillard, secondé par M. Cleghorn.

Pour secrétaire—M. E. A. Wills, proposé par M. H. Blain, secondé par M. C. P. Hébert.

Le président souhaite, de la part de la corporation de Toronto, une cordiale bienvenue aux délégués, et les invite à dîner au club de Toronto, à 7 30 P.M.

Après avoir fait allusion en peu de mots au document préliminaire envoyé aux différents secrétaires, relativement à la question du sucre et à l'opportunité de prendre de promptes mesures afin de remédier aux maux qu'entraîne la vente des sucres, il déclare l'assemblée ouverte régulièrement pour la dépêche des affaires.

Le secrétaire Lockerky, de la corporation de Montréal, présente le document relatif au sucre signé de tous les commerçants de Montréal, excepté deux.

Le secrétaire Wills, de la corporation de Toronto, document signé de tous les membres du commerce en cette cité, sauf un.

Le président Gillard, des corporations de Hamilton, London et Brantford, explique l'absence du document, promettant de le faire signer et de l'envoyer au secrétaire. Il annonce que tous signeront à Hamilton ainsi qu'à Brantford.

M. Cleghorn se charge d'obtenir les signatures à London.

M. Sutherland croit que les marchands de Kingston signeront tous.

M. Kelso croit que les membres de sa maison signeront.

Le président rapporte qu'il a vu les raffineurs. Il est persuadé qu'ils donneront un support cordial.

M. Childs et M. Hébert rendent compte des entrevues qu'ils ont eues avec M. Drummond.

M. Hébert l'a vu le dernier, et il est parfaitement convaincu que le commerce peut compter sur la coopération active des raffineurs.

M. Lockerby a vu M. Harris, de la raffinerie de Moncton; elle agira d'accord avec la corporation. Il croit pouvoir dire la même chose de celle de Halifax.

M. Bristol, de Hamilton, attire l'attention de l'assemblée sur le fait que déjà 87 pour cent des épiciers de gros ont signé le document.

Le projet d'arrangement pour le sucre est ensuite discuté article par article.

Les principaux points ressortant de la discussion qui a été longue et très intéressante, sont les suivants :—

Qu'il ne conviendrait pas d'intervenir dans les affaires d'un acheteur se trouvant sur les listes fournis par les raffineurs. Que l'échelle d'augmentation minima ne devrait être applicable qu'à une classe seulement des sucres spécifiés, aucun lot mélangé ne devant être admis.

La question d'une augmentation de prix uniforme de $\frac{1}{2}$ pour cent donne lieu à un long débat, mais l'assemblée convient unanimement d'adopter les termes acceptés originellement en juillet 1886.

On attire l'attention sur le fait que les raffineurs ont changé de 80 à 100 barils ce que l'on entend par une charge de wagon de chemin de fer.

Sucres non classifiés.

Cette clause est retenue quoique l'assemblée ait été informée que les raffineurs vont discontinuer de produire des sucres de seconde qualité. L'opinion de l'assemblée est qu'ils ne devraient plus en faire.

L'assemblée se sépare à 1 p. m., pour le lunch, et reprend ses travaux à 2.3).

Les seuls changements à l'arrangement pour le sucre adopté à Montréal en juillet, 1886, sont indiqués ci-dessous en italiques, et le document se lit comme suit :—

1. Nous, les signataires de cette convention consentons et nous engageons, par les présentes, les uns envers les autres à remplir et exécuter fidèlement et honorablement les termes et conditions spécifiés ci-après pour régler la vente de *tous les sucres classifiés tels que sucre écrasé, écrasé extra, en cubes, en pain, d'épicerie A, sucre classe A, et granulé.*

2. Le minimum de l'augmentation de prix sera comme suit :—Au-dessous de 15 barils $\frac{1}{2}$ c; 15 barils ou plus, en une seule vente $\frac{3}{4}$ c.

Cette échelle d'augmentation sera applicable séparément à chacune des classes de sucre spécifiés ci-dessus, savoir : à tous les sucres spécifiés tels que sucre écrasé, écrasé extra, en cubes, en pain, d'épicerie A, sucre classe A, et granulé. (Trois boîtes de sucre en cubes comptant pour un baril).

3. L'échelle d'augmentation sera basée sur le prix des raffineurs à Montréal par charge de wagon de chemin de fer, les dits prix devant être déterminés par le président et le vice-président de la corporation de Montréal et les raffineurs dans la matinée du samedi de chaque semaine, et avis de ces prix sera transmis par eux à l'aide du télégraphe aux frais de la corporation, aux secrétaires des différentes corporations locales qui devront en informer promptement chaque signataire de la présente convention; ces prix, avec l'augmentation telle que convenue, deviendront ce jour-là, à partir du matin, les prix de ventes pour la semaine suivante. A commencer de ce matin-là, et dans les cas où les commis voyageurs n'auront pas été notifiés des prix auparavant, les ordres seront reçus à prix ouverts et le sucre sera facturé aux prix établis et courants pour cette semaine.

Les sucres de classe inférieure pourront être offerts en vente, mais seulement comme tels et à pas au delà d'un huitième de centin de moins que les meilleures marques.

4. TERMES DE L'ASSOCIATION :—Savoir, 60 jours ou $1\frac{1}{2}$ pour cent pour paiement dans les 15 jours, ou 1 pour cent pour les 30 jours.

5. Pas de cotes pour les prix en argent net.
6. L'échelle d'augmentation ne s'appliquera pas aux transactions entre signataires de la présente transaction à qui il sera permis de se vendre mutuellement du sucre à telles conditions dont ils pourront convenir.
7. Aucune vente de sucre ne devra, en aucun cas, être datée plus tard que la première livraison effectuée sur telle vente.
8. *Les parties à cette convention auront le privilège de vendre aux acheteurs de la cité de Montréal, ainsi qu'à ceux établis à l'ouest de Montréal jusqu'à Côté ou, et au sud du fleuve Saint-Laurent, à ½c. par lb. de moins qu'au prix réglé par la présente convention, et il leur sera permis de donner dix jours de plus s'ils expédient de Montréal à l'ouest de Toronto.*
9. Les vendeurs ne seront libres de payer le fret d'avance et d'en allouer le coût aux acheteurs que pour le sucre expédié aux points de compétition seulement.
10. Tout point où se trouve un marchand achetant directement des raffineurs, sera considéré comme un point de compétition.
11. Les parties à cette convention s'engagent à ne pas vendre ou à ne pas permettre de vendre ou d'offrir en vente, en aucun cas, aucune autre espèce de sucre ou autres marchandises conjointement avec les classes de sucre mentionnées dans cette convention, à plus bas prix, afin d'induire les gens à acheter celles-ci.
12. Et nous engageons, *chacun* de nous en particulier notre honneur de négociants, comme garantie que nous exécuterons fidèlement l'esprit et la lettre de cette convention, et nous exigerons que toute personne à notre emploi s'y conforme strictement.
13. S'il nous arrivait, par la suite, de désirer nous retirer de cet arrangement, nous nous engageons de plus à ne pas le faire sans donner deux mois d'avis de notre intention, par écrit, au secrétaire de la Chambre de Commerce de la cité de Toronto, qui sera chargé de la garde de ce document.

ASSEMBLÉE AJOURNÉE, MERCREDI, 2 mars 1887.

Présents:—MM. Ince, Hebert, Sloan, Lockerby, St. Denis, W. H. Gillard, Bristol, Sutherland, T. Gillard, Childs, Lang, Kelso, Wilson, Harvey, Blain, Boomer, Kinnear, Baltour, Warring, Killey et Eckardt.

Le président Ince au fauteuil.

L'assemblée est appelée à l'ordre à 10.30 a.m.

Délibérations.

Que doit-on demander des raffineurs ?

Après discussion de la question sur toutes ses faces importantes, il est décidé que les points suivants sont également raisonnables dans l'intérêt des fabricants et du commerce :

1. Consentiriez-vous à fournir des listes de prix tous les samedis, tel que mentionné dans le pacte ?

2. Si, après avoir sollicité des membres du commerce, il en est quelques-uns qui refusent de se joindre à l'union, emploierez-vous votre influence, soit en les voyant personnellement, soit autrement si vous le jugez convenable, pour les induire à le faire ?

3. Dans le cas où ils résisteraient et que le nombre en serait peu considérable, consentiriez-vous à ne pas leur vendre de marchandises, ou s'ils achetaient de vous, à leur faire payer les prix indiqués par la corporation ou l'union ?

4. Lorsque vous vendrez aux épiciers de détail ou aux autres personnes ne faisant pas partie de cette union, consentiriez-vous à ne pas vendre à plus bas prix et à meilleurs termes que ne le ferait l'association ?

Il est convenu, en réponse à une question soulevée par un des délégués, que tout arrangement que le commerce a pris ou pourra prendre ne s'appliquera qu'aux provinces d'Ontario et de Québec.

Proposé par M. Wilson, secondé par M. Davidson,

Que les messieurs suivants forment un comité chargé de veiller à l'exécution de l'arrangement au sujet du sucre, et de voir les raffineurs, si la chose est jugée nécessaire :—

MM. Childs, Kinlock, Hébert, Wilson, Lockerby, Montréal; Gunn, Fenwick, Kingston; Gillard, Stuart, Hamilton; Thos. Davidson, Blain, Warren, Toronto.

Arrangement relatif au tabac.

Proposé par M. H. Blain, secondé par M. J. J. Davidson,

Que le commerce aura le privilège de faire la livraison des tabacs à tous les points où il y a des marchands qui achètent tels tabacs directement des fabricants; mais aucune place ne sera considérée comme point de compétition que lorsque le secrétaire de la corporation de la Puissance aura envoyé, par la poste, à chaque signataire de l'arrangement, un avis à cet effet.

M. Gillard passe au secrétaire une liste de nouveaux points de compétition, pour ratification.

Marinades.

Proposé par M. W. W. Lockerby, secondé par M. H. Blain.

Qu'il n'y aura aucune restriction quant au prix des marinades de Crosse et Blackwell que se vendront mutuellement les membres des différentes corporations.

L'assemblée s'ajourne à 1 p. m.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI.

L'assemblée est appelée à l'ordre à 3 p. m.

Le Président Ince au fauteuil.

Arrangement relatif au Tabac.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Hébert,

Que le minimum de l'avance sur le prix des tabacs soit élevé de trois cents par livre, la cité de Montréal devant être exceptée de la règle, telle quelle l'est à présent, et qu'un nouveau document à cet effet soit immédiatement préparé par le président et envoyé pour signature aux secrétaires des corporations. Que ce changement prenne effet à partir d'une date que fixera le secrétaire de la corporation de la Puissance, et le plus tôt possible après que l'arrangement sera complet, pourvu, toutefois, que le nouvel arrangement ne puisse remplacer celui qui existe actuellement, à moins et avant qu'il ne soit complet et signé.—Adopté.

Termes de crédits et escomptes.

Proposé par M. Harvey, secondé par M. Gillard,

Que vu que quelques-uns des épiciers de gros de London ont refusé de consentir aux termes de crédits et d'escompte fixés par cette corporation, et qu'en conséquence, les épiciers qui ont signé les termes de la corporation se trouvent placés dans une position désavantageuse dans la compétition pour le commerce de l'Ouest, il est résolu, par les présentes, afin de permettre la compétition à armes égales avec les maisons de London, que les comtés suivants ne soient pas soumis à l'opération de la règle actuellement en vigueur relativement aux termes de crédits et d'escompte, savoir:—

Essex,	Kent,	Elgin,
Lambton,	Middlesex,	Groy,
Huron,	Bruce,	Oxford.
Wellington,	Perth,	
Waterloo,	Bothwell,	

et que le commerce ait le privilège (dans ces comtés seulement) de modifier les termes de crédit et d'escompte, lorsqu'il sera nécessaire, de manière à les assimiler aux termes de crédit et à l'escompte accordés par les maisons de London.

M. Blain propose en amendement, secondé par M. Alex. Turner.

Que cette assemblée, tout en approuvant cordialement les termes de crédits et d'escompte tels que fixés à présent, ne croit pas opportun de déclarer ces termes de crédits et d'escompte absolument obligatoires, dans tous les cas.

M. Sloan propose en sous-amendement, secondé par M. Childs

Que ces termes demeurent tels qu'ils sont jusqu'à ce que MM. Hébert, Ince et Wilson aient essayé leur influence sur les marchands de London, pourvu que, s'ils ne réussissent pas à obtenir la signature des marchands de London d'ici au 1er mai, les corporations de Hamilton, London et Brantford puissent, si elles le jugent à propos, afin de faire face aux exigences du cas, tirer une ligne géographique dans les limites de laquelle les termes de l'arrangement ne seront obligatoires que lorsque les marchands de London y donneront leur consentement. Adopté.

MM. Turner et Gillard expliquent à l'assemblée les embarras sérieux qu'éprouve le commerce de l'ouest par suite du refus des marchands de London d'accepter l'arrangement.

MM. Blain et Balfour parlent avec force sur la question. M. Blain, au nom de sa maison, dit qu'il n'a pas la moindre intention de se retirer de l'arrangement si les membres de l'association reprochent confiance.

MM. Hébert et Wilson engagent les marchands de l'ouest à ne pas se laisser aller au découragement; les mêmes désagréments se sont produits dans la province de Québec, où on les voit disparaître graduellement; la patience et une persévérance déterminées doivent nécessairement triompher de tels obstacles.

Finalement MM. Harvey et Gillard retirent leur résolution, et M. Turner retire aussi son amendement, à condition qu'il soit entré aux minutes de l'assemblée. Pendant la discussion, M. Ince quitte le fauteuil où M. Childs le remplace.

M. Ince, dans un discours énergique et vigoureux, se prononce en faveur du maintien de l'arrangement en entier. Il comprend parfaitement la position des marchands de Hamilton. Après une longue et complète discussion, le sous-amendement, qui est devenu maintenant la motion principale, est adopté à l'unanimité.

Paiement du fret d'avance.

M. Turner lit l'extrait suivant des minutes d'une assemblée de la corporation de Hamilton, tenue le 27 janvier :—

“ Il est aussi proposé par M. T. H. McPherson, secondé par Alex. Turner,

que les délégués de la Corporation de Hamilton reçoivent instruction, quant aux questions de fret et d'escompte, de ne consentir à aucun arrangement qui ne pourvoit pas au non-paiement du fret, ou aux différences de fret à partir de tout point (excepté, bien entendu, pour le tabac expédié aux divers points de compétition, au fret duquel il a déjà été pourvu,) et aussi d'insister sur un taux d'escompte uniforme, recommandant qu'afin de simplifier les choses et éviter tout sujet de disputes ou malentendus, il soit, dans tous les cas, alloué un certain pourcentage pour le temps non expiré.”—Adopté.

L'assemblée est d'opinion que l'introduction d'un tel système serait tout à fait nuisible, et tous les membres présents admettent que le mal va croissant, et déclarent énergiquement qu'il est du devoir de chaque épicier de gros, individuellement, de tout faire en son pouvoir pour que cette mal-éritable situation commerciale disparaisse.

Après un vote cordial de remerciements à M. Ince, proposé par M. Hébert, secondé par M. Wilson, pour sa conduite habile comme président.

L'assemblée s'ajourne.

WM. INCE, *président.*

EDGAR A. WILLS, *secrétaire.*

Fret aux points de compétition.

ASSEMBLÉE DE LA CORPORATION DE LA PUISSANCE.

2 mars 1887.

Par le Président Ince.

Par fret aux points de compétition, on entend qu'une vente est faite à un acheteur à un point de compétition, et que le fret peut être payé par le vendeur jusqu'à ce point. Si une vente est faite à un vendeur ailleurs qu'à un point de compétition, le fret peut être payé jusqu'au point de compétition le plus près de sa place d'affaires,

ou le vendeur peut lui allouer le fret qu'il aura à payer de plus que s'il avait acheté à ce point de compétition le plus rapproché.

Les points de compétition sont les localités où il y a des marchands achetant directement d'aucun raffineur de sucre régulier.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE.

HÔTEL WINDSOR, MONTREAL, 20 avril 1887.

Présents : Hamilton—MM. W. H. Gillard, G. Bristol; Brantford—G. Watts; Kingaton—W. G. Craig, secrétaire, G. Fenwick; Brockville—J. Gillmor; Toronto—W. Ince, président, J. J. Davidson, W. Warren, John Sloan; Montréal—MM. Hébert, Childs, Lockerby et Kinlock.

L'assemblée est appelée à l'ordre à 11 a.m.

Le Président Ince au fauteuil.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

M. Hébert fait rapport que Montréal entier a signé l'arrangement pour le tabac, et qu'en conséquence, la clause exceptant la cité de Montréal devrait être biffée de l'arrangement.

Le président consulte alors l'assemblée pour savoir si elle est ou non d'avis que la question du sucre soit l'ordre du jour suivant; la majorité des délégués présents y consent.

Avis de motion.

Proposé par M. Lockerby,

En amendement à l'établissement d'une échelle de prix pour la semaine subséquente;—Qu'il ne soit permis à aucun voyageur de spécifier de prix pour le sucre granulé, et que toute commande soit acceptée sujette aux prix de l'association le jour où il les reçoit, ou le jour où la commande est reçue au bureau.

Le président, après avoir permis une courte discussion sur la proposition de M. Lockerby, remarque qu'il vaudrait mieux discuter les questions de détail plus tard, et qu'il serait impossible à cette période des procédés, d'introduire un nouveau plan. Parlant au nom de la corporation de Toronto, il pense que si désirable que cela puisse paraître—il admet que la suggestion de M. Lockerby est très praticable—le plan a été discuté soigneusement et adopté, et qu'en conséquence il serait impossible de le modifier sans le consentement des différentes associations.

M. Lockerby consent alors à ce que sa résolution demeure sur le bureau comme avis de motion.

M. Childs fait rapport du résultat de diverses entrevues du comité de Montréal avec MM. Drummond et Elmenhorst; la principale difficulté paraît venir de M. Elmenhorst.

Après une longue discussion sur les points à débattre avec les raffineurs,

Sur motion de M. Bristol, secondé par M. Sloan,

MM. Jones et Childs sont chargés de porter la parole à l'entrevue qui doit avoir lieu à 2 30 p.m. avec les raffineurs.

La question, pour et contre, est ensuite très complètement discutée.

Re London et les termes de crédits et d'escompte.

Le secrétaire donne lecture des copies de quatre lettres de MM. Hébert et Wilson à MM. Masuret et Escott; il appert de ces lettres que ces derniers désirent qu'une clause pénale soit adoptée. MM. Escott et Cie n'ont pas répondu, car le secrétaire n'a pas été informé qu'ils l'aient fait. L'opinion générale de l'assemblée n'est certainement pas favorable à l'adoption d'aucune clause semblable.

M. Gillard signale les difficultés sérieuses que sa maison a éprouvées par suite du refus de ses marchands d'adopter l'arrangement.

M. Hébert engage les signataires de l'arrangement à Hamilton à continuer la lutte pendant quelque temps encore; lorsque l'arrangement relatif au sucre viendra en opération, il est probable que ces maisons adopteront les termes de cette corporation.

Finallyment, on laisse tomber la question en attendant le résultat de la conférence avec les raffineurs.

L'assemblée s'ajourne à 1.30 p.m.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI.

Le Président Ince au fauteuil ; tous les délégués présents, ainsi que les invités suivants :—

M. Drummond, Président de la Compagnie de Raffinage du Sucre, du Canada, MM. Elmenhorst et Lubelle, de la Compagnie de Raffinage du Sucre du St. Laurent, et M. Harris, de la Raffinerie de Sucre de Moncton.

Le télégramme suivant, de la Raffinerie de Sucre de la Nouvelle-Ecosse, est lu par le secrétaire :

HALIFAX, N. E., 15 avril 1887.

Nous sommes prêts à nous joindre aux autres raffineries dans tout arrangement équitable qui pourra être conclu. Impossible d'être à Montréal le 20.

RAFFINERIE.

M. Ince, après avoir remercié les raffineurs de l'occasion qu'ils offraient au commerce des les rencontrer, discute les diverses objections soulevées par les raffineurs soit par lettres, soit en conversation avec les membres de la corporation.

MM. Childs et Gillard ayant parlé et MM. Drummond et Elmenhorst leur ayant répondu, les raffineurs se retirent à 5 15 pour se consulter. A 5 45, ils reviennent et annoncent à l'assemblée que si l'arrangement est signé par la grande majorité de leurs pratiques, ils sont prêts à imposer sur tous ceux qui ne l'auront pas signé, une avance de $\frac{1}{4}$ de centin par livre sur tout sucre spécifié dans le dit arrangement (à l'exclusion du fret) au-dessus des prix qu'ils donneront de temps à autre aux représentants autorisés de la corporation ; les raffineurs devant être fournis d'une liste de signatures, et aussi, notifiés promptement dans le cas où quelque nom serait rayé de la liste ou qu'il y serait ajouté.

M. Drummond dit qu'il verrait personnellement M. F. Smith, et M. Elmenhorst s'engage à voir M. Lightbound ; tous deux promettent de s'efforcer d'obtenir leur signature à l'arrangement.

Après quelque conversation subséquente, les raffineurs se retirent.

Tabac.

Le secrétaire lit la résolution suivante de la corporation de Kingston : " Que les délégués à Montréal reçoivent instruction de presser la corporation de la Puissance de nommer un comité pour conférer avec M. McDonald, sur les meilleurs moyens à employer pour faire disparaître les difficultés qui existent relativement à la vente du tabac, dans le district représenté par l'Association des Epiciers de Gros de Kingston,

M. Craig explique la situation des affaires, disant que M. McDonald ouvrirait de nouveaux comptes à Kingston.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Lockerby,

Que MM. Fenwick, Hébert, Childs et Gilmour soient nommés pour former un comité chargé de voir M. McDonald dans le cours de cette session de la corporation.

M. Childs annonce que M. Stewart, l'agent de M. McDonald a suggéré qu'il vaudrait mieux que les marchands de Kingston s'adressassent eux-mêmes à M. McDonald que de lui envoyer une députation. En conséquence, MM. Fenwick et Gilmour conviennent de voir M. McDonald.

Marinades.

Le président lit une lettre qu'il a reçu de l'Association des Epiciers de Détail, de Toronto, au sujet de l'augmentation de droits projetés sur les marinades importées.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Davidson,

Que le droit de 20 pour cent sur les marinades est considéré comme suffisant et que toute augmentation nouvelle nuirait aux intérêts du commerce ; qu'une copie de la présente résolution soit envoyée aux membres du Parlement représentant

Montréal, Toronto, Brantford et Hamilton, et qu'un télégramme dans ce sens soit envoyé au Ministre des Finances.

Copie du télégramme envoyé.

La Corporation des Épiciers de la Puissance, actuellement en session, proteste contre l'augmentation de droits demandée par les fabricants de marinades.

EDGAR A. WILLS, *secrétaire.*

L'HON. MACKENZIE BOWELL, ministre des douanes, Ottawa.

Arrangement relatif au sucre.

A la suggestion du président, M. Sloan, propose, secondé par M. Bristol,

Qu'en vue de l'engagement pris par les raffineurs, l'arrangement au sujet du sucre soit immédiatement préparé pour signature, et que M. Wills reçoive par les présentes, instruction de faire signer le dit arrangement par les membres du commerce; les dépenses nécessaires à ce travail étant, comme il est entendu, à la charge de la corporation de la Puissance, et toutes dépenses de la corporation de la Puissance devant être défrayées au moyen d'une cotisation égale dans les quatre corporations locales.

Proposé par M. Childs, secondé par M. Bristol,

Que l'arrangement pour le sucre prenne effet à telle date que le secrétaire indiquera.

M. Davidson propose, secondé par M. Gillard,

Que le président de la corporation de Montréal, ou en son absence le vice-président de la corporation de Montréal, soit, par les présentes, chargé de fixer les prix, et qu'il soit entendu qu'il ne sera tenu compte d'aucune hausse ou baisse survenant dans l'intervalle d'un samedi à l'autre, à moins que la dite hausse ou baisse n'excède un huitième de centin par livre.

M. Hébert espère qu'à présent les marchands de Hamilton ne chercheront plus à baser un arrangement sur des lignes géographiques.

L'assemblée s'ajourne alors.

CHARLES P. HÉBERT, *vice-président.*

EDGAR A. WILLS, *secrétaire.*

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE.

MONTRÉAL, 30 juin 1887.

10.30, a. m.

Députés présents :—Hamilton—M. Macpherson, M. Harvey, M. Park, M. Kitson, M. Scott; Kingston—M. Fenwick; Brockville—M. Gilmour; Québec—MM. Turner et Ross; Montréal—MM. Kinlock, Chapeau, Donohue, Hébert, G. A. Childs, Ransome, Turner, Carter, Lockerby, Tees; Toronto—MM. Young, Boomer, Eckhardt.

Charles P. Hébert au fauteuil.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Arrangement relatif au sucre.

MM. Kinlock et Tees disent qu'ils ont eu des entrevues avec MM. Lightbound, Ralston et Cie et MM. Matthewson et Cie, et que ces deux maisons refusent positivement de se joindre à l'union.

M. Fenwick, au nom de la corporation de Kingston, entre un énergique protêt contre la permission accordée à un nombre aussi considérable des épiciers de détail dans la juridiction de la corporation de Kingston, de signer l'arrangement.

Le président rappelle à l'assemblée que personne n'est admis à signer l'arrangement si son nom n'a pas été soumis à la corporation par un des raffineurs.

M. Fenwick parle longuement des griefs dont souffre la corporation qu'il représente.

L'opinion générale est qu'il ne convient pas à présent que la corporation prenne aucune mesure dans cette direction. Son premier devoir est de décider quelles sont les résolutions à soumettre aux raffineurs dans l'après-midi.

Le président a vu M. Drummond qui paraît disposé à recevoir favorablement l'idée d'une augmentation dans l'avance à imposer à ceux qui ne sont pas dans l'union.

Après une longue discussion, le président demande une résolution, et la suivante est présentée:—

Proposé par M. Gilmoar, secondé par M. Young,

Que les raffineurs soient requis de refuser de vendre des sucres blancs aux personnes qui n'ont pas signé l'arrangement relatif au sucre.—Adoptée unanimement.

Les délégués de Montréal paraissent d'abord être en faveur d'une résolution tendant à élever l'avance sur le prix des raffineurs de $\frac{1}{4}$ de centin à $\frac{1}{2}$ centin, mais finalement, après explications données par les délégués de l'ouest, la résolution est adoptée à l'unanimité.

Proposé par M. Turner, de Québec, secondé par J. J. Young,

Que l'échelle des prix auxquels les sucres blancs seront vendus à Québec soit sur la même base qu'à Montréal.—Adopté.

M. Turner exprime sa satisfaction de se trouver présent à l'assemblée, et en réponse à une question du président, dit qu'il espère qu'une corporation sera bientôt établie à Québec.

Avis de motion de M. Lockerby.

“En amendement à l'établissement d'une échelle de prix pour la semaine subséquente.” Qu'il ne soit permis à aucun voyageur de spéculer de prix pour le sucre granulé, et que tout ordre soit pris sujet aux prix de l'association le jour où il le reçoit, ou le jour où l'ordre est reçu au bureau.

M. Kitson suggère que la discussion de cette question soit remise jusqu'à ce que les diverses corporations locales aient eu l'opportunité de la prendre en considération.—Adopté.

Ordonné que la résolution des corporations de Hamilton, London et Brantford, relative à la livraison future des sucres, soit adoptée, et qu'elle soit imprimée sous la signature du secrétaire.

Communications.

De Jardine et Cie., de Saint Jean, N.-B., adressée au secrétaire de la corporation de Montréal, demandant des informations quant à la formation d'une corporation d'épiciers à Saint Jean, N.-B.

De J. Allen, agent d'Armour, pour le bœuf.

Copie de cette communication devra être envoyée aux corporations locales pour considération.

Le secrétaire fait rapport de la correspondance ouverte avec la Cie Rathburn, de Deseronto, et dit qu'il attend une réponse favorable.

Proposé par M. Tees, secondé par M. Boomer,

Que le secrétaire prépare et fasse imprimer sous une forme synoptique et condensée, pour l'usage des voyageurs, les arrangements de la corporation, tels qu'ils existent maintenant.—Adopté.

Tabacs.

Proposé par Richard Turner, de Québec, secondé par J. W. Young, que l'avance sur le prix des tabacs de McDonald, en lots de 25 boîtes, soit réduite à trois centins, à l'est de Québec.

M. le Président et MM. Fenwick et McPherson sont nommés pour adresser la parole aux raffineurs à 3 p.m.

L'assemblée s'ajourne à 1 p.m.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE AJOURNÉE, 30 JUIN, 1887.

L'assemblée est appelée à l'ordre peu après 3 p.m.

Présents: MM. Drummond et Watson, de la Raffinerie du Canada, M. Elmenhorst et Labat, de la Raffinerie de Saint Laurent, M. Chaplain, représentant la Raffinerie de la Nouvelle-Ecosse, et M. Mitchell, représentant la Raffinerie de Moncton.

Charles P. Hébert au fauteuil.

Le Président présente la résolution suivante, qu'il dit avoir été adoptée unanimement à la séance de l'association, ce matin, et déclare qu'il a peu de chose à dire; les raffineurs sont parfaitement au fait des embarras causés par les deux maisons de Montréal qui ont refusé de signer l'arrangement, et ne devraient pas, suivant lui, hésiter sur le plan qu'il convient d'adopter.

Proposé par M. Gilmour, secondé par M. Young,

Que les raffineurs soient requis de refuser de vendre des sucres blancs aux personnes qui n'ont pas signé l'arrangement relatif au sucre.

Après discussion de la résolution par le Président et plusieurs des délégués, M. Drummond dit qu'il croit la résolution assez spécifique, mais c'est une proposition qui le prend à l'improviste; il était sous l'impression, après avoir conversé avec les membres de l'association de Montréal, que le but de l'assemblée était de demander aux raffineurs de faire une nouvelle avance, et il désirait prendre avis au sujet de ce revirement. Cela est expliqué au long par plusieurs délégués.

M. Drummond fait remarquer que demander aux raffineurs de refuser absolument de vendre est une affaire sérieuse.

Plusieurs délégués combattent cette opinion en disant que plusieurs gros fabricants d'autres articles avaient adopté ce plan.

M. Elmenhorst, de la raffinerie du St. Laurent, dans le cours de ses remarques, dit que l'avance d'un demi-centin n'est pas suffisante, et suggère que la résolution soit amendée de manière que les fabricants consentent à vendre aux personnes payant une avance de $\frac{1}{4}$ de centin, pourvu qu'elles s'engagent à ne pas revendre à une avance moindre que celle prescrite par l'arrangement de la corporation.

Plusieurs des délégués protestent immédiatement contre un tel arrangement. Tout ce que le commerce demande c'est que les trois maisons nommées soient placées sur le même pied que les signataires de l'arrangement.

M. Elmenhorst se plait de nouveau de la quantité de sucre brut importée surtout par les marchands de l'ouest.

Ceci est facilement expliqué par le fait qu'il y a une demande considérable de sucres de qualité inférieure que les raffineurs ne produisent pas.

M. Drummond est d'opinion que les importations n'excèdent pas en quantité celles de l'année dernière.

A ce point des procédés, le secrétaire lit des extraits de communications reçues du président de la Compagnie de Raffinage du Sucre de Moncton et du secrétaire de la Cie de Raffinage du Sucre de la Nouvelle-Ecosse; ces deux compagnies se déclarent prêtes à se joindre aux autres raffineurs en refusant positivement de vendre aux non-signataires de l'arrangement.

Pendant la discussion, M. Kinlock annonce, et son assertion est confirmée par M. Tees, que M. Lightbound a dit dans la soirée précédente, qu'il avait du sucre en mains pour jusqu'en janvier 1888.

M. Elmenhorst croit qu'il a des raisons de dire le contraire, et ces contradictions produisent une impression désagréable.

M. CARTER.—MM. Matthewson et Cie ont été des premiers à signer un arrangement de coalition à Montréal.

M. LOCKEBY.—Lightbound, Ralston et Cie se sont fréquemment prononcés par le passé, à la connaissance de beaucoup des délégués présents, en faveur de toute mesure tendant à faire disparaître les inconvénients du commerce du sucre.

Après deux heures de discussion, M. Drummond dit qu'il aimerait beaucoup mieux que la résolution fût présentée sous une autre forme, mais que si après nouvelle consultation, les délégués ne pouvaient s'entendre sur un amendement à cette résolution, il était prêt à donner son consentement aux conditions de la résolution, au nom de la Cie de Raffinage du Sucre du Canada; et M. Drummond fait remarquer qu'une des maisons qui refuse de se joindre à l'arrangement est une pratique de sa raffinerie depuis plus de 30 ans.

La décision de M. Drummond est reçue avec une satisfaction très marquée. Le président remercie M. Drummond pour la bienveillance dont il a fait preuve en recevant ainsi la demande du commerce, et ce monsieur se retire.

Le président fait alors demander M. Elmenhorst. Le président de la raffinerie du Saint-Laurent refuse positivement d'accepter la résolution de la corporation, et dit qu'il ne refusera pas de vendre, mais que le commerce peut être assuré qu'il emploiera toute son influence, qui n'est pas sans importance, pour gagner les récalcitrants; il assure de nouveau les délégués qu'ils peuvent compter sur sa détermination de protéger les intérêts du commerce.

En réponse à la question : Si Lightbound, Ralston et Cie, après que vous aurez employé votre influence auprès d'eux, persistent dans leur détermination, refuserez-vous de leur vendre du sucre? M. Elmenhorst dit : Je ne refuserai de vendre à nulle personne qui ne signera pas, mais je suis avec vous. Pendant la discussion, M. Elmenhorst exprime l'opinion qu'une avance d'un demi-centin n'est pas suffisante pour la protection du commerce.

L'attention de M. Elmenhorst est alors attirée sur le fait qu'un des plus importants non-signataires de l'arrangement a donné sa signature à quatre ou cinq autres arrangements qui lui sont tous profitables, et qu'en conséquence, ce ne peut pas être par principe qu'il refuse de signer celui du sucre.

Malgré les arguments des délégués, M. Elmenhorst demeure ferme dans la position qu'il a prise, et tient à ce que le commerce prenne sa parole.

Comme on peut le supposer, un sentiment général de désappointement règne dans l'assemblée par suite de la décision de M. Elmenhorst, qui contraste avec la position prompte et décidée de M. Drummond.

M. Elmenhorst et les autres représentants des raffineurs s'étant retirés, les délégués reprennent la discussion de la résolution présentée aux raffineurs. Enfin, après un débat très vif, la résolution suivante est adoptée :—

Proposé par M. Gilmour, secondé par M. Boomer,

Attendu que la résolution adoptée à l'assemblée de la Corporation de la Puissance, ce matin, ne rencontre pas l'approbation de tous les raffineurs, qu'il soit résolu que les raffineurs seront requis d'augmenter l'avance à payer par les personnes qui n'ont pas signé l'arrangement à un centin par livre.

Le secrétaire est chargé d'aller voir M. Elmenhorst avec cette résolution; il y va et revient annonçant que M. Elmenhorst a refusé positivement de prendre part à aucun arrangement de cette nature, et qu'il a réitéré l'assurance de son désir de protéger le commerce et de se servir de son influence pour obtenir le consentement des marchands qui n'ont pas signé l'engagement.

Le rapport du secrétaire est reçu avec un mécontentement très marqué.

Après un vote de remerciements au président, l'assemblée est ajournée.

Les délégués partent de Montréal persuadés que l'assemblée avait eu, et aurait par la suite, de bons résultats

WM. INCE, *président.*

EDGAR A. WILLS, *secrétaire.*

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE.

KINGSTON, 16 novembre, 1887.

Délégués présents :—London—MM. Ford et Masuret; Hamilton—MM. Turner, Balfour, Lucas, Gillard, McPherson, Sterling, Stuart; Toronto—MM. Ince, Blain et Kinnear; Kingston—MM. Fenwick, Roberston, Craig et McRae; Brockville—M. Gilmour; Montréal—MM. Childs, Hébert, Lockerby, Kinlock; Québec—M. Turner.

L'assemblée est appelée à l'ordre à 10:30 a.m., dans le bureau du président de la corporation de Kingston.

M. Ince, au fauteuil.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Une communication du vice-président de la corporation de Montréal conseillant d'accepter l'offre d'une avance d'un demi-centin de la part des raffineurs est lue, et l'action prise à ce sujet par M. Hébert est unanimement approuvée.

M. Childs, président de l'association de Montréal, présente une copie d'une résolution adoptée le 3 novembre, comme suit :

“ Résolu que cette association recommande à la corporation de la Puissance que l'arrangement actuel au sujet du sucre soit strictement restreint aux marchands de gros, et qu'en conséquence les noms de ceux des détaillants qui sont déjà sur la liste en soient rayés, et aussi qu'il soit permis aux non-signataires d'acheter des raffineurs à un quart de centin d'avance pour lots de pas moins de 25 barils de la même marque.”

M. Childs, présente aussi une copie d'une résolution envoyée par l'association des épiciers de détail de Montréal à M. Drummond.

M. Lockerby présente une copie des règles et règlements de l'association des épiciers de gros de Boston, ainsi qu'une lettre de son président.

Après avoir accordé un temps considérable à la discussion, le président demande une résolution sur la question.

Proposé par M. Blain, secondé par M. Turner, de Hamilton.

Que l'arrangement au sujet du sucre soit strictement restreint aux maisons de gros, et que les corporations locales soient requises de biffer de la liste des membres toute maison de détail, c'est-à-dire, toute maison vendant directement au consommateur, et qu'une nouvelle liste de ceux qui font partie de l'arrangement soit envoyée aux raffineurs.

Une longue et intéressante discussion suit la présentation de cette résolution qui est finalement adoptée.

L'assemblée s'ajourne à 1.30 p m.

SEANCE DE L'APRÈS-MIDI, 2.30 p.m.

L'assemblée ayant été appelée à l'ordre, on procède à la discussion de la proposition à l'effet de réduire l'avance à imposer au non-signataires de l'arrangement, de $\frac{1}{2}$ centin à $\frac{1}{4}$ de centin.

La proposition n'est pas favorablement reçue et après, une chaude discussion, il est proposé, par M. Turner, de Québec, secondé par M. Sterling, et adopté, avec entente que les délégués sont autorisés, s'ils le jugent plus convenable, à accorder un huitième, c'est-à-dire que les raffineurs devront exiger de ceux qui n'ont pas signé une avance de trois-huitièmes de centin :—

Que la résolution de l'association des épiciers de Montréal recommandant qu'une avance d'un quart de centin sur les prix de coalition soit exigée des non-signataires de l'arrangement, n'est pas satisfaisante; et qu'une députation soit nommée à l'effet de voir les raffineurs, de leur exposer les vues de cette assemblée et d'obtenir d'eux un arrangement plus favorable aux intérêts de cette corporation. La députation devant se composer des messieurs suivants:—MM. Ince, de Toronto; Turner, de Québec; Childs, de Montréal; Gillard, de Hamilton et Fenwick de Kingston

M. Blain, dans un discours énergique, propose que les termes de crédits accordés par le commerce de gros soient les mêmes que ceux des raffineurs, et recommande fortement un terme de 14 jours, argent net. Finalement, il est

Proposé par M. Blain, secondé par M. Ford,

Que la question d'une réduction des termes de crédits, pour le sucre, soit référée aux corporations locales pour considération et rapport sur icelle à la prochaine assemblée de cette corporation.—Adopté.

M. Fenwick, président de la corporation de Kingston, attire l'attention sur l'entente expresse quant à l'admission de marchands tenant en même temps des maisons de gros et de détail. L'opinion générale est que tout marchand de gros ayant un établissement pour le détail dans la même ville, est moralement responsable de l'administration convenable de la branche de détail, et que la question d'admission doit être entièrement laissée à la corporation locale dans le territoire de laquelle tel ou tels marchands se livrent au commerce.

Une discussion importante s'élève sur la question des sucres non classés. Le président rappelle à l'assemblée que Toronto, Hamilton, London et Brantford se sont fortement opposés à la fabrication de ces sucres, mais il est d'avis que les raffineurs doivent avoir le privilège de rencontrer leurs compétiteurs sur un même terrain.

M. Craig dit que sa maison a en mains une quantité considérable de sucre granulé écossais et qu'elle ne l'a jamais considéré comme sucre-type.

Proposé par M. McPherson, secondé par M. Lockerby,

Que cette assemblée est d'opinion que le sucre granulé écossais doit être considéré comme un sucre non classé, et que le règlement définitif de cette question soit laissé aux délégués chargés de voir les raffineurs.

Avis de motion de M. Lockerby.

Après une légère discussion, il est résolu d'ajourner la considération de cette affaire à la prochaine assemblée.

Tabac.

M. Childs présente à l'assemblée la résolution de la corporation de Montréal au sujet de l'arrangement relatif au tabac. Il donne aussi des informations satisfaisantes touchant certaines décisions récentes de M. McDonald.

L'assemblée procède alors à la discussion des suggestions offertes par Montréal :

(1.) Qu'il soit permis aux signataires de l'arrangement de se vendre mutuellement des tabacs à prix moins élevés que ceux désignés dans l'arrangement.

L'opinion de la majorité de l'assemblée est décidément défavorable à aucune modification du système actuel.

(2.) Qu'il est désirable de demander à tous les fabricants de tabac de fixer la quantité minima de tabac à prendre en une seule vente, et les termes de crédit et d'escompte, de manière à les rendre semblables à ceux de M. McDonald.

Proposé par M. Gillard, secondé par M. Blain,

Que les fabricants de tabac "Empire" et "McAlpine" soient notifiés que les marchands de gros sont convenus de ne pas acheter de tabacs en moindres quantités que 50 boîtes, ou l'équivalent, et qu'ils soient requis de ne vendre à qui que ce soit, en une seule vente, moins que cette quantité, et aussi qu'ils donnent 4 mois de crédit ou 3 pour cent d'escompte pour argent comptant.

Amidon.

M. W. H. Gillard, président de la corporation de Hamilton, informe l'assemblée qu'il a été chargé par la Cie d'Amidon d'Edwardsburg et la Cie d'Amidon Anglo-Américaine d'annoncer qu'elles étaient prêtes à entrer en arrangement avec le commerce pour la vente de leurs produits, et présente la résolution suivante :

Que, pourvu que la Cie d'Amidon d'Edwardsburg et la Cie d'Amidon Anglo-Américaine ne vendent qu'au commerce de gros, qu'elles donnent des prix uniformes et qu'elles approuvent un minimum d'avance, de la part des épiciers de gros au commerce de détail, de $\frac{1}{2}$ centin par livre pour l'amidon ordinaire, de $\frac{3}{4}$ de centin sur tous les autres, excepté l'amidon de riz, sur lequel l'avance sera de 1 centin, les membres de cette corporation s'engagent à ne vendre les produits d'aucunes autres fabriques d'amidon qui, étant requises de le faire, refuseront d'accepter cet arrangement et ces termes.

Proposé par M. McPherson, secondé par M. Stewart, Que cette question soit remise à plus tard pour considération.—Adopté.

Avis de motion de M. Ford.

Que les membres de la corporation cessent de payer le fret d'avance, excepté sur les marchandises qui tombent sous l'action de la corporation.

L'ordre du jour étant épuisé, il est

Proposé par M. Lockerby, secondé par M. Turner, de Hamilton,

Qu'un vote de remerciements soit offert au président de la corporation (de Kingston pour sa bienveillance en mettant son confortable bureau au service de la corporation,

Le Président.

Le Secrétaire.

EXHIBIT 24½.

HAMILTON, 16 mars, 1888.

ADAM BROWN, écrivain, M.P., Ottawa.

CHER MONSIEUR,—A une assemblée spéciale de l'Association des Épiciers de détail de Hamilton, tenue hier soir, la résolution ci-incluse a été passée, et le secrétaire a reçu instruction de vous en envoyer copie ainsi qu'au président du comité des Coalitions. Veuillez avoir la bonté de m'informer de la disposition que vous en avez faite.

Sincèrement, votre, etc.,

ROBERT STEWART,

Secrétaire de l'Association des Épiciers de Détail de Hamilton.

La résolution dont il est fait mention ci-dessus est comme suit :

Proposé par A. Ballentine, secondé par B. Winniffrith,

Considérant qu'un comité de la Chambre des Communes a été nommé pour recueillir des informations concernant les "Coalitions" et leur effet sur le commerce, et que les épiciers de détail occupent l'importante position d'intermédiaires entre le marchand de gros et le consommateur des principaux articles de nécessité ;

Considérant que Hamilton étant une des premières cités commerciales de l'Ontario, les épiciers de détail de cette cité ont eu une occasion tout particulièrement favorable d'observer l'effet des "coalitions," et leur influence sur le commerce, et que nous possédons à ce sujet des informations que nous désirons donner au public ; il est, en conséquence

Résolu, Que, dans le cas où le dit comité du parlement, nous inviterait à comparaître devant lui, par l'entremise de représentants, des délégués seront prêts à répondre à telle invitation, dès qu'elle sera faite ; et qu'une copie de la présente résolution soit transmise au président du dit comité du parlement, et à MM. Adam Brown et Alex McKay, écrivains, les députés de notre cité à Ottawa.

EXHIBIT 25a.

A une assemblée des producteurs et expéditeurs de charbon anthracite, tenue à l'hôtel de la Cinquième Avenue, à New-York, mercredi, le 14 avril 1886, M. J. J. Allbright, agissant comme président, et M. W. E. Street, comme secrétaire, la résolution suivante a été adoptée :—

Résolu, Qu'un comité de quinze membres soit nommé par le président, afin de préparer, pour l'année prochaine, un plan d'opération devant être soumis à une assemblée des producteurs et expéditeurs, qui aura lieu à deux heures.

Le président désigne pour faire partie de tel comité : MM. Allbright, Vaillant, Langdon, Holden, Swoyer, Sanderson, Sayre, Dininney, Davis, J. S. Richards, Slee, Ely, T. M. Richards, J. J. Allbright, junior, et Kingman.

L'assemblée s'ajourne alors à 2 heures.

A l'assemblée ajournée des producteurs et expéditeurs, le comité de quinze présente les résolutions suivantes, adoptées par le dit comité, comme son rapport :—

Résolu, Que nous adoptons le plan de division du tonnage, entre les intéressés respectifs, sur les bases adoptées en avril 1885.

Résolu. Qu'un comité n'excédant pas quatre membres soit nommé par chaque compagnie ou intérêt respectif pour la direction des affaires pendant l'année commençant le 1er mai, 1886 et finissant le 1er mai, 1887 ; les comités votant par intérêts, et chaque intérêt ayant droit à quatre voix.

Résolu, Qu'un rapport exact de l'approvisionnement en mains au 1er mai, 1886, sera fait au comité général, en la manière prescrite pour la résolution de l'an dernier, et que l'approvisionnement alors en mains constituera une partie de la proportion allouée à chaque intérêt pour l'année.

Résolu, Que pour l'année commençant le 1^{er} mai, 1886, le tonnage soit divisé entre les intérêts respectifs sur les bases adoptées l'an dernier savoir :

Aux expéditeurs <i>via</i> ch. de f. Del. L. et W.....	30.45	pour cent.
do do Vallée de Lehigh.....	19.40	do
do do N. Y., L. E. et W.....	23.13	do
do do de Pensylvanie.....	17.63	do
do do Phila. et Reading.....	09.39	do

100,00

Résolu, Que le comité général nomme un comité exécutif, qui aura plein pouvoir de régler les prix, la répartition des affaires etc., dans les intervalles des assemblées du comité général; le tout sujet, cependant, aux décisions du comité général, et l'exécutif de temps à autre, recommandera au comité général, pour approbation, lors de ses assemblées, telles mesures que, dans son jugement, il croira les plus favorables au maintien des prix, aux répartitions etc.

Sur motion, il est

Résolu, Que le rapport ci-dessus soit adopté, en entier, par cette assemblée.

Résolu, Que chaque intérêt nomme son comité respectif.

Les personnes suivantes sont alors choisies par les expéditeurs comme membres des comités représentant leurs intérêts respectifs, pendant le cours de l'année suivante:—

Joseph J. Allbright, William E. Street, G. H. Vaillant, Andrew Langdon, représentant la houille expédiée *via* le ch. de N. Y., L. E. & W.; E. R. Holden, W. R. Storrs, C. M. Sanderson, représentant la houille expédiée *via* le ch. de fer, D., L. & W.; W. H. Sayre, F. C. Dininney, A. G. Yates, A. J. Davis, représentant la houille expédiée *via* le ch. de fer de la Vallée Lehigh; J. S. Richards, J. D. F. Slee, Jos. Stickney, E. B. Ely, repré-entant la houille expédiée *via* le chemin de fer de la Penn; Thos. M. Richards, J. J. Allbright, jun, et M. L. Kingman, représentant la houille expédiée par le ch. de fer de Phila. et Reading.

Résolu, que les résolutions qui ont été adoptées soient mises par le comité général sous forme d'engagement devant être signé le plus tôt possible par les divers expéditeurs et producteurs.

Résolu,—Qu'une cotisation de cinq cents piastres (\$500) soit prélevée entre les cinq intérêts primitifs, en proportions égales, et que le président de chaque ligue primitive soit requis de collecter ces fonds et de les transmettre au secrétaire.

L'assemblée s'ajourne alors.

J. J. ALLBRIGHT, *président*.

W. E. STREET, *secrétaire*.

Une assemblée du comité général est alors convoquée; et, sur motion, il est

Résolu,—Que M. J. J. Allbright soit élu président, et M. W. E. Street, secrétaire, pour l'année suivante.

Résolu,—Que nous nommons un vice-président, pour remplacer le président en l'absence ou à la demande de celui-ci, et que M. J. D. F. Slee soit nommé vice-président.

Résolu,—Que les personnes suivantes soient nommées comme comité exécutif, tel que recommandé par les expéditeurs:—E. R. Holden, pour le ch. de fer D., L. et W.; W. H. Sayre, pour le ch. de fer de la Vallée Lehigh; W. E. Street pour le ch. de fer N.-Y., L. E. et W.; Jos. Stickney pour le ch. de fer de la Penn.; T. M. Richards, pour le ch. de fer de Phila. et Reading.

L'assemblée est alors ajournée pour se réunir jeudi, le 15 avril, à 10 heures.

B.

A une assemblée du comité des affaires de l'ouest et de l'intérieur convoquée à New-York, jeudi, le 26 mai; après une discussion générale sur la situation commerciale, le comité recommande

Que les prix actuels soient continués pour le mois de juin, excepté que le charbon de grille sera porté au même prix que le charbon à fournaise.

Il recommande de plus,

Que toutes les ventes soient faites sous la condition expresse que la livraison sera faite dans le cours du mois de juin.

L'assemblée s'ajourne pour se réunir à l'hôtel de la Cinquième Avenue, à New-York, mercredi, le 29 juin, à 11 a. m.

W. E. STREET, *secrétaire.*

A une assemblée du comité de la Houille Anthracite de l'Ouest tenue à New-York, jeudi, le 28 juillet; après une discussion générale sur la condition du commerce, le comité recommande,—

Que les prix actuels, suivant les circulaires, pour Buffalo, le pont de la rivière Niagara, les ports du lac Ontario et tous les points intérieurs soient élevés de vingt centins par grosse tonne, pour livraison en août.

Que les prix actuels, suivant les circulaires, à bord des wagons de chemin de fer et dans les dépôts de charbon pour Chicago et autres ports d'entrée du lac Michigan ainsi que pour les ports d'entrée à la tête du lac Supérieur, restent les mêmes pour livraison en août.

Que les prix à tous les points pour charbon de grille et de fournaise soient de vingt-cinq centins plus bas que ceux du charbon à poêle et du charbon fin.

L'assemblée s'ajourne pour se réunir à l'hôtel de la Cinquième Avenue, New-York, jeudi, le 30 août, à 9 a. m.

W. E. STREET, *secrétaire.*

A une assemblée du comité d'Anthracite de l'Ouest, tenue à New-York, mercredi, le 27 octobre; après une discussion générale sur la condition du commerce, le comité recommande,—

Que les prix actuels, suivant circulaires, pour Buffalo, le pont de la rivière Niagara, les ports du lac Ontario, et tous les points intérieurs soient élevés de trente centins par grosse tonne, pour livraison en novembre.

Que les prix à bord des wagons de chemin de fer et dans les cours à charbon pour Chicago, et autres ports d'entrée du lac Michigan, ainsi que pour les ports d'entrée à la tête du lac Supérieur soient de \$6.25 pour le charbon de grille et le charbon à fournaise, et de \$6.50 pour le charbon de poêle et le charbon fin, par tonne nette, pour livraison en novembre.

L'assemblée s'ajourne pour se réunir à l'hôtel de la Cinquième avenue, New-York mercredi, le 30 novembre, à 9 a. m.

W. E. STREET, *secrétaire.*

C.

A une assemblée du comité d'Anthracite de l'Ouest, tenue à l'hôtel de la Cinquième Avenue, jeudi, 15 avril 1886, et à laquelle sont présents :—M. M. Holden, Sayre, Davis, Dininney, Allbright, Vaillant (par procuration), Langdon, Stickney, Slee, J. S. Richards, Ely, J. J. Allbright, junr, Kingman et Street.

Le secrétaire donne lecture des minutes de l'assemblée du 14; et, sur motion, elles sont adoptées.

Considérant qu'à une assemblée du comité conjoint tenue le 28 avril 1885, la résolution suivante a été adoptée, savoir :—

Résolu, Que le charbon non vendu, dans les dépôts ou en transit au 1er jour de mai, soit compris dans la distribution prescrite, et qu'il en soit tenu compte dans les répartitions respectives; et

Considérant qu'il est allégué que certains intérêts sont sous l'impression que la résolution ci-dessus a été passée dans l'intention de comprendre le stock en mains à tous les points, de même qu'à Buffalo, et que les rapports au secrétaire du tonnage du charbon en mains, au 1er mai 1885, sont encore incomplets; et

Considérant que, par une résolution adoptée à une séance de ce comité, hier, le stock en mains au 1er mai 1886, a été partiellement chargé aux diverses répartitions établies pour l'année fiscale ; et

Considérant qu'il est allégué que d'après ce rapport de stock en mains, les déficits en certains endroits tombent injustement sur certains intérêts ; il est, en conséquence,

Résolu, Que toute cette question soit référée à notre comité exécutif devant lequel les intéressés pourront présenter leurs réclamations, comme susdit, ou pour tout autre déficit qui pourra être survenu, et que le dit comité exécutif soit, par les présentes, pleinement autorisé à faire tel ajustement des déficits allégués qui sera juste et équitable pour tous les intéressés.

Résolu, Que le comité exécutif nous présente, à notre prochaine assemblée, un plan convenable pour faire le rapport du stock en mains, conformément à la résolution adoptée hier.

Une communication de M. Vaillant suggérant l'à propos d'établir pour tout le tonnage de l'ouest un système de distribution proportionnelle des affaires (*pool*) est lue et référée au comité exécutif.

Les règles et règlements suivants sont alors adoptés :

Résolu, Que lorsqu'aucun membre de ce comité sera dans l'impossibilité d'assister à une assemblée, il ait le droit de nommer, par écrit, une personne qui pourra le représenter à telle assemblée.

Résolu, Qu'il sera permis à tout producteur de charbon, faisant partie de cet arrangement, d'assister à aucune des assemblées de ce comité.

Résolu, Que les prix seront donnés aux mêmes places qu'auparavant, et de plus à tous les points où les compagnies ont des agents, ainsi qu'à tous les points où aucun membre de ce comité demandera qu'ils soient donnés.

Résolu, Que les prix à Buffalo, à Erié et au Pont de la Rivière Niagara soient les mêmes, et qu'ils soient regardés comme étant la base servant à fixer les prix pour tout l'ouest.

Résolu, Qu'aucun charbon ne sera vendu à aucun point à un prix qui, avec le tarif régulier de fret ajouté, mettra ce charbon à aucun autre point, à un moindre coût pour l'acheteur que le prix établi au lieu de destination de tel charbon.

Résolu, Qu'aucun charbon ne sera vendu à la mine à un prix qui, avec le tarif régulier du fret ajouté, sera moindre que le prix établi par ce comité pour le charbon au point de destination, sauf qu'aucun mineur de charbon représenté dans ce comité, pourra vendre à aucune autre personne, aussi représentée dans ce comité, à tels prix convenus entre les deux parties ; et que toute infraction à cette résolution sera promptement rapportée à ce comité :—

Les résolutions suivantes relatives aux prix sont alors adoptées :—

Résolu, Que les prix suivants soient établis et prennent effet de suite et pour livraison avant le 1er juin :

Pour Buffalo et le pont de la rivière Niagara,			
sur les chars,.....	à grille,	\$1 00	par grosse tonne.
	à fournaise,	4 00	"
	à poêle,	4 25	"
	fin	4 25	"
Pour Buffalo, F. (livré à bord).....	à grille,	4 30	"
	à fournaise,	4 30	"
	à poêle,	4 55	"
	fin	4 55	"

Pour le charbon à être expédié aux ports du lac Ontario, savoir :—d'Oswégo ; Fair Haven, Sodus Point et Charlotte, les prix seront de soixante-dix (70) centins par grosse tonne de moins que de Buffalo, prix de livraison à bord, avec entente que pour le charbon expédié par le canal Welland pour les points dans l'ouest, les prix à la même destination seront les mêmes que ceux de Buffalo ; en d'autres termes, que le coût pour l'acheteur sera le même que s'il était expédié de Buffalo.

Pour Rochester.....	à grille,	\$3 65	par grosse tonne.
	à fournaise,	3 65	"
	à poêle,	3 90	"
	fin	3 90	"

Résolu, Que les prix pour les commerçants ou manufacturiers à Chicago, Milwaukee et Racine, sur les chars pour expédition, et dans les cours, soit que le charbon soit reçu dans ces villes par voie ferrée ou par eau, soient comme suit :

à grille,	\$5 60	par grosse tonne, ou	\$5 00	par tonne nette.
à fournaise,	5 60	"	5 00	"
à poêle,	5 88	"	5 25	"
Fin,	5 88	"	5 25	"

Résolu, Qu'un sous-comité de neuf membres soit nommé pour ajuster les prix aux points intérieurs dans l'Etat de New-York, sans perdre de vue les prix établis pour les points de contrôle à Buffalo, Rochester et Syracuse, autant que possible.

Les messieurs suivants forment le dit sous-comité:—H. S. Holden, J. J. McWilliams, Thos. Hodgson, T. F. Torrey, J. H. Horton, W. A. Jewett, A. G. Yates, T. Guilford Smith, C. M. Underhill, Président.

Résolu, Que le prix du charbon n° 4, à tous les points, ne soit pas moindre que celui du charbon à poêle, mais qu'il n'en soit pas fait mention dans les circulaires.

Résolu, Qu'aucun charbon acheté pour fins municipales ou contrats publics ne soit vendu à un taux moins élevé que les prix réguliers, par char, ayant cours au temps de la vente.

Résolu, Que les prix du charbon aux ports de la tête du lac Supérieur, pour distribution par voie ferrée, soient soumis à un comité composé de MM. Saunders, Pratt, J. E. McWilliams, Yates (ou un remplaçant qu'il pourra nommer) et Merriweather.

Résolu, Que les prix sur les chars à Toledo, Sandusky, Détroit et Cleveland soit d'une piastre (\$1), par grosse tonne, plus élevés que les prix de Buffalo, sur les chars.

Résolu, Qu'un comité composé de MM. Yates, J. J. McWilliams, T. Guilford Smith, R. E. McWilliams et Underhill, soit nommé pour visiter Toronto, dans le but d'essayer à établir de l'harmonie dans les intérêts locaux en cette cité, et d'organiser le commerce en prenant pour base les prix établis par ce bureau.

Résolu, Qu'un comité de cinq, soit, et il est par les présentes, nommé afin de prendre, au sujet du commerce de Rochester, telles mesures qui puissent établir et régler le commerce local en cette ville, en se basant sur les prix établis par ce bureau, et que le comité soit composé des personnes suivantes, savoir: MM. Yates, T. Guilford Smith, E. F. Holden, Underhill et Torrey.

Résolu, Qu'un comité semblable de cinq membres, soit, et il est par les présentes, nommé afin de prendre des mesures analogues au sujet du commerce de Buffalo, et que le comité soit composé des personnes suivantes, savoir: MM. Hodgson, J. J. McWilliams, T. G. Smith et Underhill.

Résolu, Que les prix pour les points à l'intérieur, tels que soumis par le comité de neuf, soient, et ils sont par les présentes, adoptés.

L'assemblée s'ajourne pour se réunir à l'hôtel de la Cinquième Avenue, à New-York, le jeudi, 29 avril, 1886.

J. J. ALBRIGHT, *président*.

M. E. STREET, *secrétaire*.

A une assemblée du Comité Conjoint d'Anthracite de l'Onest, tenue à New-York, mercredi, le 29 septembre 1886, étaient présents MM. Albright, Holden, Storrs, Sayre, Ely, J. S. Richards, T. M. Richards, Albright, jun., Underhill, Stickney, Yates, Langdon, Davis, Dinney, Kingman et Street.

Les minutes de l'assemblée précédente sont lues et approuvées.

Il est présenté une communication de l'Association des Commerçants de Charbon de New-York Centre, touchant la vente du charbon, par charge de char, par les ex-

expéditeurs aux particuliers; et à ce sujet, sur motion, la résolution suivante est adoptée :—

Résolu,— Que les prix du charbon, suivant les circulaires, tels qu'établis par ce comité, seront censés ne s'appliquer qu'aux ventes faites aux commerçants régulièrement établis dans le commerce et aux manufacturiers pour leur propre consommation, et que les ventes à toutes autres personnes, à tous les points, seront faites à cinquante centins par grosse tonne, au-dessus des prix des circulaires.

La résolution suivante est adoptée relativement à une lettre reçue de l'Association des Commerçants de Charbon de Grand Rapids, savoir :—

Que l'Association des Commerçants de Charbon de Grand Rapids soit soutenue dans tous les efforts légitimes et pratiques qu'elle tentera pour établir l'harmonie dans le commerce et dans l'adoption de méthodes raisonnables pour la poursuite de ses affaires.

En conséquence d'informations reçues sur la coalition du commerce local dans la cité de Buffalo, il est

Résolu, Qu'un comité de cinq soit nommé pour s'enquérir des soi-disant irrégularités dans les ventes aux commerçants locaux, et assurer le maintien des prix fixés par ce comité. Le président nomme les personnes suivantes membres du dit comité : MM. Dininney, Hedstrom, Underhill, T. Guilford Smith et Langdon.

Les résolutions suivantes sont ensuite adoptées :

Résolu, Que les prix actuels des circulaires pour Buffalo, le Pont de la Rivière Niagara, les ports du lac Ontario et tous les points intérieurs (excepté les points intérieurs nommés plus bas) soient avancés de vingt-cinq centins, par grosse tonne, pour livraison en octobre.

Résolu, Que les prix sur les chars et dans les cours à charbon pour Chicago et autres ports d'entrée du lac Michigan, et, aussi pour les ports d'entrée du lac Michigan, et, aussi pour les ports d'entrée à la tête du lac Supérieur, soient portés à \$5.50 pour les charbons à grille et fournaise et à \$5.75 pour les charbons à poêle et fin par tonne nette, pour livraison en octobre.

Les prix aux points intérieurs ont été référés à un comité composé de MM. Storrs, Torrey, Horton, Underhill et Allbright, jun., lequel comité fait rapport comme suit :—

	inc.	Livre circulaire, page 1 et 2.	Pas d'avance sur les prix de sept
Binghampton à Erwins	"	"	"
Genesee à Dansville	"	" 5	"
Corning à So. Livonia	"	" 4	"
Binghampton à York	"	" 17 et 18	"
Sayre à E. Waverley	"	" 19	"
Barton à Oswego	"	" 21	"
Attica à Town Line	"	" 3	10 centins d'avance.
Livoni à Red Creek	"	" 4 et 5	"
Avon à Attica	"	" 5	"
R. & P. Junc. à Alden	"	" 18	"
Scottsville à Batavia	"	" 34	"
Batavia à Attica	"	" 34	"
Maplewood à Wyoming	"	" 47	"

Pour tous les autres points intérieurs, les prix sont avancés de 25 centins.

L'assemblée s'ajourne pour se réunir à l'hôtel de la Cinquième Avenue, New-York, le 28 octobre, 1886, à 11 a.m.

J. J. ALLBRIGHT, *président*,
W. E. STREET, *secrétaire*.

D.

Une assemblée des mineurs et producteurs d'antracite, expédiant aux marchés de l'Ouest et de l'intérieur, a été tenue à New-York, mercredi, le 27 avril, 1887. Un comité a été nommé avec mission d'étudier la condition du commerce du charbon dans ces marchés, et de faire les recommandations qu'ils jugera utiles. Ce comité, après une discussion générale sur la question, présente les recommandations suivantes :—

Que les mineurs et expéditeurs de houille anthracite aux marchés de l'ouest et de l'intérieur s'assemblent mensuellement ou plus souvent, si la chose est désirée,

pour conférence générale sur les matières se rattachant à la condition du commerce et pour l'ajustement légitime et praticable de toutes questions de compétition. Afin de faciliter ces conférences et d'amener les résultats qu'on en attend, il est recommandé qu'un comité permanent de conférence soit nommé par les membres présents, lequel comité devra chercher à se procurer et à disséminer toutes les informations possibles et en faire le sujet de telles recommandations qu'il croira convenables.

Qu'avis de la formation de ce comité soit donné à tous les producteurs et expéditeurs d'antracite aux marchés de l'ouest et de l'intérieur, et qu'ils soient invités à donner leur coopération au dit comité et à se conformer à ses recommandations.

Qu'il doit être entendu que ce comité de conférence est simplement un comité de recommandation, et que tout en invitant les gens à se conformer à ses suggestions, le dit comité ne s'attribue aucune autorité dans ces questions, et ne cherche à limiter en rien les actes d'aucun membre individuel du comité ou de ceux à qui ces recommandations seront adressées.

Que les prix suivants soient recommandés :

	Grille.	Fournaise.	Poêle.	Fin.	
Pour Buffalo.....	\$4 30	\$4 40	\$4 75	\$4 75	Grosses tonnes.
" Ports du lac Ontario.....	3 80	3 90	4 25	4 25	"
" Rochester.....	3 90	4 00	4 35	4 35	"
" Syracuse.....	3 65	3 75	4 10	4 10	"
" Chicago.....	5 50	5 50	5 75	5 75	Tonnes nettes.
" Ports d'entrées des lacs Michigan et Supérieur.....	5 50	5 50	5 75	5 75	"
" Saint-Louis-Est....	5 75	5 75	6 00	6 00	"

Qu'en ajustant les prix pour les points ordinaires au delà de Buffalo, les prix du charbon, livré à bord des navires à ce point, servent de base, et qu'on ajoute à ces prix la différence entre le fret de parcours entier et le fret exigé pour Buffalo pour livraison à bord.

Que ces prix seront strictement limités aux livraisons de mai, et que les vendeurs ne prendront aucun engagement pour livraison à ces prix après mai et qu'ils ne seront nullement responsables, en cas d'impossibilité de se procurer de moyens de transport pour livraison pendant ce mois.

E.

PONT SUSPENDU, N.-Y., 1er novembre 1887.

Pour le présent, les prix du charbon de Scranton et Wilkesbarre seront comme suit :—

	Sur les chars à Buffalo et au pont pour expédition dans l'Ouest.	
	Gross. tons.	Tons. nettes.
Grille - - - - -	\$5 05	\$4 51
Fournaise - - - - -	5 05	4 51
Poêle - - - - -	5 30	4 73
Poêle, petit - - - - -	5 30	4 73
Fin - - - - -	5 30	4 73
Extra fin - - - - -	4 30	3 84

et sujets aux conditions inscrites au dos de cette circulaire (voir plus bas).

Les prix du charbon livré à bord des navires, à Buffalo et Sodus Point seront fournis sur demande. Aussi les prix du coke, Brier Hill, Fairmount, Lehigh et du charbon à forgeron de Altona.

PIERCE ET CIE.

Conditions de vente et d'expédition du charbon.

Termes, argent comptant.—Tout compte non payé le 10 du mois suivant l'expédition, sera sujet à une traite à vue.

1. Tous les prix sujets à être changés sans avis, et toutes livraisons conditionnelles et dépendant de la possibilité de trouver des moyens de transport.

Les expéditeurs ne prendront aucune responsabilité et ne donneront pas de garantie au delà de leurs moyens de se procurer des chars ou des navires pour l'expédition du charbon.

2. Toutes ventes seront aux poids des factures, tels que pris aux points d'expédition originaires. Les expéditions après cela seront aux risques de l'acheteur sous tous rapports, et aucune réclamation pour déficit ne sera admise.

3. Les chars devront être déchargés conformément aux règles et règlements des chemins de fer, et une indemnité pour surestaries sera exigé pour détention des chars en vertu de toutes règles qui pourront être établies par les chemins de fer, et les expéditeurs ne seront en aucun cas responsables pour telles indemnités.

4. Toutes ventes sujettes aux accidents dans les mines et aux grèves.

COMPAGNIE DU CHEMIN DE FER DE DELAWARE, LACKAWANNA ET DE L'OUEST,
DÉPARTEMENT DU CHARBON, AGENCE À OSWÉGO, N.-Y., 1er octobre 1887.

MM. ELIAS ROGERS et Cie., Toronto.

MESSIEURS,—Les affaires dans les régions des mines sont dans une telle condition que j'ai reçu instruction de retirer tous les prix donnés.

Sincèrement, votre, etc.,

A. G. COOK, *agent.*

COMPAGNIE DE HOUILLE DE LA PENNSYLVANIE,
BUFFALO, N.-Y., 31 octobre 1887.

MM. ELIAS ROGERS et Cie, Toronto.

CHER MONSIEUR,—Tous prix publiés par cette compagnie pour les points au nord et à l'ouest des mines sont retirés aujourd'hui.

De nouveaux prix seront envoyés sur demande.

Sincèrement, votre, etc.,

THOS. HODGSON, *surintendant pour l'Ouest.*

EXHIBIT 26.

56 RUE CHURCH, TORONTO, 17 mars, 1888.

M. CLARKE WALLACE, écr., M. P.

MON CHER MONSIEUR,—Pendant que vous êtes occupé à une enquête sur les coalitions, veuillez donc voir à la coalition des banques. J'étais membre de la Chambre de Commerce, ici, quand on a proposé de former ces soi-disant branches ou sections de la Chambre en relation avec différents genres de commerce, et c'est cette idée d'avoir des chances de profiter de ces coalitions, qui a poussé tant de personnes à faire partie de ces ligues. Le public favorisait l'idée, et tous les hommes d'affaires, de quelque importance, s'empressèrent de s'y enrôler de crainte d'être laissés de côté. Les officiers des banques, ici, ont leur coalition. Les commerçants de charbon en ont maintenant une autre. Quant aux banques, comme vous le savez, leurs chartes actuelles ont, en grande partie, été obtenues lorsque les capitaux étaient très rares et qu'on ne pouvait les attirer de l'étranger que par l'offre d'avantages extraordinaires. Leurs privilèges ont été si profitables que presque toutes ont mis de côté d'énormes réserves après avoir distribué de forts dividendes. Personne ne s'objecte à cela, quand ce résultat est obtenu légitimement; mais tel n'est pas le cas, depuis le moment où M. King, de la Banque de Montréal, a fait son apparition sur le marché de New-York, dans un temps d'excitation, et a fait des millions au profit de cette institution. J'ai

été informé par des banquiers éminents de New-York que nos banques, à chaque fois que l'argent est difficile à obtenir, se montrent sur la scène et font d'énormes prêts sur des stocks de spéculation simplement, et offrant si peu de garantie que les institutions locales n'oseraient pas les accepter. Il résulte de cela que ces banques privent leurs clients de l'usage des capitaux qu'elles emploient ailleurs, et que beaucoup de maisons commerciales, parfaitement solvables, succombent nécessairement. Des gérants des branches locales de nos banques ici m'ont informé de cela, et déplorent l'effet de ce système sur leurs pratiques. Lorsque même une ou deux fortes banques seulement se livrent à de semblables opérations, elles produisent une gêne financière générale. Je suis persuadé que ces banques ne pourraient pas agir ainsi sans les dépôts et les réserves ou fonds d'amortissement qu'elles ont en mains. Elles tiennent les uns en dépôt pour le public et les autres pour leurs actionnaires, et elles ne peuvent se justifier de retirer ces fonds du pays. Vous ne pouvez pas honnêtement restreindre les clients de ces banques de commercer avec les Etats Unis et leur permettre, à elles, d'y spéculer, à l'aide des épargnes que la population a faites ici. Les capitaux que nous avons dans le pays sont déjà assez insuffisants sans qu'on donne à quelques spéculateurs aventureux le pouvoir de pousser le pays fréquemment sur les bords de la ruine. Une commission devrait être instituée pour s'enquérir de ces matières, ou si le gouvernement possède des informations suffisantes, il devrait promptement remédier à cela. La section des banques de la Chambre de Commerce ici, de concert avec une coalition de même nature à Montréal, fait à volonté la hausse et la baisse sur le marché monétaire, et enrichit ou ruine les gens selon qu'il lui plaît. Cela devrait cesser. Il n'existe presque aucun marchand qui, dans la poursuite de ses affaires, ne craigne de se trouver pris dans quelque crise, prétendue ou réelle, produite par les causes dont je viens de parler. Cela paralyse l'énergie et rend les gens si craintifs qu'ils n'osent pas se livrer à des entreprises qui, autrement, seraient très utiles au pays. Je pourrais faire mention d'une banque ici qui a en mains plus de papier de brasseurs américains qu'aucune institution des Etats-Unis, et une partie considérable de son capital sert à soutenir de telles institutions à New-York même, si bien que le crédit qu'elle donne à des gens qui ne pourraient pas en avoir chez eux, est le sujet des commentaires journaliers des marchands engagés dans le commerce du malt et du houblon à New-York. La même banque, bien entendu, n'a pas assez d'argent pour l'usage de ses clients ici, et crie comme tous les autres que l'argent est difficile à avoir, etc. Quant à la coalition de la Chambre de Commerce, c'est une iniquité. Toute personne qui a le malheur d'encourir le déplaisir d'aucun de ces banquiers stupides court le danger de se voir ruiné en une journée, même s'il conduit ses affaires sur de saines bases. Il est inutile de vous démontrer les mauvais effets de cette coalition non plus que la nécessité d'y remédier de suite. J'ai écrit au long, parce que je sens, à cause de ce que j'ai vu et entendu, qu'il est grandement temps qu'un remède soit appliqué à ce mal.

Quant à la coalition du charbon, je ne sais pas ce que Rogers a dit au comité, mais on m'informe qu'il s'est arrangé d'abord avec les producteurs des Etats-Unis pour ne pas vendre à d'autres qu'aux membres de la coalition (alors à l'état de projet). Ces producteurs américains sont venus ici et ils ont organisé la coalition en représentant aux marchands canadiens qu'ils ne pourraient pas se procurer de charbon autrement. C'est ainsi que cette organisation inique a été formée.

Je suis, cher monsieur, très sincèrement,
Votre, etc.,

J. W. BLAKE.

EXHIBIT 27.

MONTRÉAL, 17 mars, 1888.

N. C. WALLACE, Egr., M. P.,

Président du Comité des Coalitions Commerciales, Ottawa.

MONSIEUR.—J'ai pensé que mon témoignage était très clair, mais il n'a pas, paraît-il, été assez explicite au sujet de la glucose. Je désire en conséquence, vous dire que mon intention était d'informer le comité, en réponse aux questions qui m'ont été posées, et je le déclare maintenant, qu'il n'a pas été introduit dans notre établissement une seule livre de glucose, pour la mélanger avec nos sucres ou sirops ou pour falsifier ces produits.

Je suis, monsieur, votre, etc.,

GEO. A. DRUMMOND,

Président de la Cie de raffinage du Sucre du Canada (Limitée).

EXHIBIT 28.

ASSOCIATION CANADIENNE DES INGÉNIEURS DE MARINE,

141 RUE VANAULY, TORONTO, 20 mars, 1888.

CLARK WALLACE, égr., M. P.,

CHEZ MONSIEUR.—Voyant mon nom sur les journaux relativement à l'enquête au sujet des coalitions existant dans la Puissance, je prends la liberté d'appeler votre attention sur l'une d'elles connue, je pense, sous le nom d'association des Propriétaires de Navires. Ses membres s'assemblent chaque année, avant l'ouverture de la navigation, et publient un tarif de gages affectant toutes les classes d'employés depuis le capitaine jusqu'au jeune garçon employé à bord des vapeurs; on m'informe que tout propriétaire payant des gages plus élevés que ceux fixés par l'association est passible d'une amende de \$1,000. Je ne pense pas que cela soit juste; certains hommes valent mieux que d'autres et devraient, en conséquence, être mieux payés; mais le propriétaire ne pourrait le faire même s'il le désirait. Je ne puis vous envoyer copie des règlements de l'association, parce qu'on les soustrait avec soin aux regards du public. Vous trouverez, ci-jointe, une copie de nos règlements, vous verrez qu'il n'y est fait aucune mention de gages, et qu'ils n'empêchent en rien un homme de recevoir autant ou aussi peu qu'il lui plaît d'accepter. Si vous pouviez proposer quelque mesure à ce sujet, nous serions heureux de voir cette association abolie. Si je puis parvenir à me procurer un tarif de gages, je vous l'enverrai.

Je demeure, monsieur, votre etc.,

S. S. MALCOLMSON.

EXHIBIT 28b.

CONSTITUTION DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES INGÉNIEURS DE MARINE.

RÈGLES.

Objets de l'association.

Considérant le grand nombre de personnes engagées dans les différentes branches du génie maritime, l'importance croissante du commerce et les capitaux énormes qui y sont intéressés, il a été cru désirable d'établir une association canadienne des Ingénieurs de marine afin de veiller aux intérêts et à la prospérité de tous ceux qui y sont concernés et de les protéger, de répandre des connaissances saines et exactes par la discussion de sujets pratiques, d'améliorer et d'élever la condition de l'ingénieur de marine, et enfin de donner aux patrons et aux propriétaires de navires plus de facilité à se procurer les services d'ingénieurs d'une expérience et d'un habileté pratiques indubitables.

Cette association apportera une attention vigilante à l'accroissement journalier du tonnage et de la dimension des navires, à la force motrice et à la vapeur à haute pression, sujets qui, tous, exigent que l'ingénieur de marine se trouve, par des études scientifiques, au fait des améliorations présentes et futures des machines et des bouilloires à l'usage de la marine.

CLAUSE I.

Constitution.

1. L'association se composera de membres actifs et de membres honoraires.

Les officiers chargés de l'administration des affaires de l'association, et qui seront choisis parmi les membres seulement, se composeront d'un Président, d'un 1er et 2me Vice-Présidents, de cinq membres du conseil, d'un trésorier et d'un secrétaire. Tous les membres qui auront rempli l'office de Président, seront *ex-officio* membres du conseil sous le titre d'anciens présidents.

CLAUSE II.

Qualification des membres.

1.—MEMBRES.—Les membres devront être des ingénieurs pratiques et en possession d'une licence et de certificats de compétence délivrés soit par le Bureau Canadien des Inspecteurs de bateaux à vapeur, soit par la chambre de commerce Anglaise; ils seront admis dans l'association conformément aux articles et aux dispositions de la constitution.

2.—MEMBRES HONORAIRES.—Les membres honoraires seront les ingénieurs-fabricants, les inspecteurs de bateaux à vapeur, et tels hommes de science que le conseil jugera éligibles.

CLAUSE III.

Contributions.

1. Les honoraires d'immatriculation seront de deux piastres, et la contribution annuelle d'une piastre.

2. Toute souscription pour la première année sera due, avec les honoraires d'admission, au temps de l'élection, et ensuite annuellement et d'avance au retour de la même date.

CLASSE IV.

Election et expulsion des membres.

1. Toute personne admise comme membre de cette association devra être un ingénieur tenant une licence soit du bureau canadien des Inspecteurs de bateaux à vapeur ou de la chambre de commerce Anglaise, et jouir d'un bon caractère moral.

2. Les candidats à l'admission comme membres devront être présentés par un membre et appuyés par un autre, suivant la Formule A de l'Annexe et devra avoir les deux tiers des votes de tous les membres présents, pour être élu.

3. Lorsque le candidat proposé aura été élu, le secrétaire lui donnera avis de son élection, suivant la formule B, mais son nom ne sera ajouté à la liste des membres que lorsqu'il aura payé sa souscription, tel que prescrit par l'art. 2, clause III. Il devra aussi signer la Formule C de l'Annexe et prendre un engagement avec le conseil.

4. Les élections se feront à toute assemblée régulière.

5. Chaque membre devra donner son adresse au secrétaire; et en cas de changement de résidence, il en donnera immédiatement avis, afin de mettre le secrétaire en état d'informer sans délai tel membre des assemblées spéciales ou autres affaires importantes.

6. Dans le cas où un membre laissera arriérer sa contribution pendant plus d'une année et négligera de payer tels arrérages pendant les trois mois qui suivront la demande par écrit qui lui en sera faite par le secrétaire, son nom sera rayé de la liste des membres par le conseil, en aucun temps après tel délai.

CLAUSE V.

Election des officiers.

1. L'élection annuelle des officiers aura lieu à l'assemblée anniversaire le second jeudi de janvier de chaque année.

2. Le président, les vice-présidents, le conseil, le secrétaire et le trésorier sortiront de charge, chaque année, mais pourront être réélus.

3. Chaque année, il sera élu deux auditeurs dont le devoir sera d'examiner les livres, les recettes et les dépenses pour l'année écoulée; et ils feront rapport aux membres présents du résultat de tel examen, lors de l'assemblée suivante.

CLAUSE VI.

Assemblées.

1. Les assemblées régulières se tiendront dans les bureaux de l'association, tous les jeudis soirs à 7.30 p. m.

2. L'assemblée anniversaire de l'association aura lieu le second jeudi de janvier de chaque année.

3. Une assemblée spéciale pourra en tout temps être convoquée par le conseil, ou à la requête de sept membres; le président donnera instruction au secrétaire de convoquer une assemblée spéciale en en indiquant le motif; les membres seuls assisteront à telles assemblées.

4. Les assemblées, autant qu'il sera praticable, procéderont dans l'ordre suivant :

(1) Le fauteuil sera pris à 7.30 p. m.

(2) Les minutes de l'assemblée précédente seront lues, et après avoir été approuvées, elles seront signées par le président; les minutes feront mention des recettes et des dépenses depuis la dernière assemblée.

(3) Rapports ou communications du conseil.

(4) Rapports des comités spéciaux, s'il y en a.

(5) Election des nouveaux membres, et à l'assemblée anniversaire, élection des officiers.

(6) Introduction des nouveaux membres.

(7) Communications, approuvées du conseil, lues et discutées.

5. Aucune modification des règles ou règlements ne sera faite qu'aux assemblées spéciales, ni à moins qu'avis de telle modification n'ait été donné à une assemblée régulière tenue deux semaines auparavant; une copie de cet avis devra être envoyée à chaque membre par la poste ou autrement.

CLAUSE VII.

Communications par les membres ou autres personnes.

Toutes communications destinées à être lues et discutées seront soumises au conseil pour approbation, et après telle approbation, elles seront lues à telles assemblées que le conseil indiquera.

CLAUSE VIII.

Devoirs et privilèges des membres.

1. Chaque membre aura le privilège d'introduire un ami à une assemblée, sauf aux assemblées anniversaires et spéciales.

2. Les membres actifs et les membres honoraires pourront prendre part aux discussions à une assemblée ordinaire, mais les membres actifs seuls auront le droit de voter.

3. Les membres actifs, les membres honoraires et les visiteurs entrèrent leur nom et leur adresse dans un registre qui sera tenu à cet effet, en entrant à chaque assemblée.

4. Les membres devront payer leurs souscriptions avant l'ouverture des assemblées, afin de ne pas troubler les procédés en aucune manière.

CLAUSE IX.

Devoirs des officiers.

1. Le président présidera à toutes les assemblées, et en son absence, un des vice-présidents. En l'absence d'un vice-président, les membres éliront un président pour cette assemblée.

2. Le secrétaire devra être un membre de l'association et il aura charge des fonds de l'association, qu'il déposera dans telle banque que le conseil désignera. Les chèques seront tirés par le président et le secrétaire, ou par les deux vice-présidents et le secrétaire.

3. Le secrétaire devra assister à toutes les assemblées, prendre les minutes des procédés et lire celles de l'assemblée précédente.

CLAUSE X

Musée, bibliothèque et propriétés de l'association.

Pour l'avantage des membres de l'association et autres personnes, et afin de mettre à la portée des premiers les informations essentielles à leur instruction, des efforts seront faits pour l'établissement d'un musée d'inventions du génie maritime (modèles et dessins) et d'une bibliothèque d'ouvrages pratiques qu'ils pourront consulter. Cette bibliothèque ne sera en aucun sens une collection de livres à prêter, mais simplement d'ouvrages auxquels les membres pourront référer pour renseignements.

2. Toute propriété mobilière de l'association sera tenue en fidéicommiss par le conseil pour l'association.

3. Tous les livres, dessins, communications, etc., seront accessibles à tous les membres de l'association, et tenus en fidéicommiss par le conseil pour l'usage des membres.

5. Toutes communications adressées à l'assemblée seront la propriété de l'Association, et ne seront publiées qu'avec l'autorisation du conseil.

6. Aucune propriété de l'Association, livres, dessins, etc., ne sortira des bureaux de l'Association sans le consentement du conseil.

8. Toutes donations faites à l'Association seront mentionnées au rapport annuel du conseil présenté par celui-ci à l'assemblée anniversaire.

CLAUSE XI.

Registre des ingénieurs sans emploi.

Ce registre a été ouvert afin de donner aux propriétaires de navires de la marine marchande plus de facilité à obtenir les services d'ingénieurs maritimes d'expérience et d'habileté pratiques. Comme aucune personne ne peut y faire entrer son nom pour une situation sans posséder les qualifications nécessaires, et sans être parfaitement en état de prendre la responsabilité de la charge qui lui serait confiée, ce registre, on l'espère, portera les propriétaires et les capitaines de navires et les ingénieurs surintendants à s'adresser au secrétaire qui devra, à la première opportunité, leur envoyer des ingénieurs-mécaniciens de bon caractère et en possession de certificats de capacité pour toute vacance qui pourra se présenter.

1. Personne ne pourra faire inscrire son nom dans ce registre s'il n'est pas en possession d'un certificat de capacité du Bureau des Inspecteurs des bateaux à vapeur ou de la Chambre de Commerce anglaise.

2. Tout ingénieur maritime devra se considérer comme absolument obligé de donner au secrétaire toute information qui pourra être à l'avantage de ses confrères; s'il le fait par la poste, le télégraphe ou autrement, ses dépenses, sur la demande qu'il en fera au secrétaire, lui seront remboursées, et toute personne recevant de l'aide par l'entremise de ce bureau paiera ces dépenses au secrétaire, et si douze semaines après qu'elle aura obtenu une situation par ce moyen, elle n'a pas encore payé, la somme sera ajoutée à ses arrérages de souscription.

EXHIBIT 30.

RICHMOND HILL, ONT., 10 mars, 1888.

N. CLARKE WALLACE, ECR., M. P.,
Chambre des Communes, Ottawa.

CHER MONSIEUR,—J'ai vu par les journaux que vous avez réussi à faire nommer un comité d'enquête au sujet des coalitions. Je me permettrai de suggérer que le comité rendrait un grand service au public en faisant une enquête rigoureuse, entre autres coalitions, sur l'outrageux monopole connu sous le nom de l'Association des Entrepreneurs de Pompes Funèbres, ligne qui affecte gravement les intérêts de toutes les classes de la société, mais plus particulièrement la classe pauvre et la moins capable de supporter le fardeau que cette association fait peser sur elle. Ses règlements sont tels, m'a-t-on dit, qu'aucun entrepreneur, qui n'en est pas membre, ne peut acheter un cercueil, et l'association afin de conserver ce monopole et tenir les prix des cercueils et autres articles funéraires démesurément élevés, empêche toute compétition en refusant de commercer avec les entrepreneurs qui n'en font pas partie, et limite le nombre de ceux à qui elle vend et fournit des marchandises. Par exemple, dans un village comme le nôtre (Richmond Hill), elle ne vend qu'à une seule maison, lui donnant aussi un monopole. Elle a ses listes de prix, et le public souffrant doit se soumettre à des prix exorbitants pour des articles d'une valeur extrêmement douteuse dans un temps où les familles sont dans l'affliction. C'est une injustice criante qui affecte le pauvre et le riche et il importe de trouver quelque remède capable de protéger le public contre ce monopole tyrannique. Veuillez m'informer de ce que vous pensez de ma suggestion.

Très sincèrement,
M. TEEFY.

EXHIBIT 31.

MONTREAL, 17 mars 1888.

CHER MONSIEUR,—J'avais eu l'intention d'envoyer un télégramme à W. B. Mathewson, lors de son examen devant le comité à Ottawa; je voulais qu'il fût lu et passé au comité. Je lui ai transmis par le téléphone, dans la matinée où il a donné son témoignage, la dépêche que je me proposais d'envoyer par le télégraphe, mais il paraît qu'il ne s'est pas présenté d'occasion de parler directement de la question. Comme le témoignage de M. Drummond contenait une insinuation blessante touchant la crédibilité des témoins, et il est plus que probable qu'il l'a faite, pour se justifier jusqu'à un certain point de son alliance avec les corporations dans le dessein d'induire le public à croire que ceux qui n'ont pas accepté leurs vues et ont refusé de se soumettre à la coalition, vendaient le sucre au-dessous du prix coûtant et n'étaient, par conséquent, pas dignes de foi. Quoiqu'il ne l'ait pas dit expressément, l'insinuation est clairement apparente, à un observateur même ordinaire, et c'est en grande partie pour cette raison que le télégramme, transmis ensuite par le téléphone, a été envoyé. J'ai cru qu'il convenait de vous envoyer maintenant ce télégramme que vous voudrez bien lire au comité et garder dans ses papiers. C'est un nouvel échantillon des procédés blessants et diffamants auxquels j'ai été en butte. Je vous envoie aussi copie du télégramme original que nous avons envoyé à Liverpool lorsque, le 7 juillet, nous avons été informés que la bande de conspirateurs secrets, les représentants des raffineurs et des corporations, avaient décidé d'ajouter un demi-centin par livre sur les sucres blancs raffinés pour les épiciers hors de la coalition qui résistaient à leurs mesures coercitives. Nous doutions de la possibilité d'avoir les sucres, mais la réponse nous donna le lendemain des assurances satisfaisantes que nous pouvions les avoir. Je vous transmets une lettre de S. Cunard et Cie, montrant qu'eux aussi se croient obligés de se soumettre aux termes dictés par la corporation et qu'ils sont intimement d'accord avec les autres raffineurs et les corporations. Ceci prouve que tous les raffineurs ne font qu'un dans cette grande croisade contre le public et les marchands indépendants de l'Ontario et de Québec en particulier.

M. Drummond réitère à ce que M. Lightbound a dit touchant le coût probable du sucre vers la fin de l'année ou le commencement de janvier, et donne 8½ centins

comme le coût d'importation, ne faisant aucune mention du fait que le marché avait baissé, comme il est prouvé par une lettre ci-jointe du 2 février, 1888, dans laquelle on nous offre 1,000 barils de sucre granulé à \$7.24, en doubles sacs, ou \$7.30 en barils délivrés à nos magasins, les droits payés. Ceci est certainement une manière peu convenable de traiter la question. Nous avons télégraphié en Angleterre, justement hier soir, pour une certaine quantité de sucre cristallisé.

Quant à la qualité des sucres jaunes raffinés, un commerçant de la compagnie, hier, m'a demandé ce qu'il devait faire d'un baril de sucre jaune raffiné qu'il avait en main et qui était tellement dur qu'il ne croyait pas pouvoir le sortir du baril sans l'aide d'une hache. Je lui ai dit de l'apporter au magasin, et qu'il s'amollirait. Ensuite il m'a parlé de la perte en poids qui résultait de cela. Il voulait en savoir la cause. Je lui ai montré la glace dans les rues, lui laissant à deviner la cause. Un marchand de la cité qui se trouvait aussi au magasin en ce moment, a rapporté qu'il avait eu connaissance qu'un baril à Toronto avait pesé 400 lbs. Nous en avons eu pesant au-delà de 400 lbs, dans cette dernière saison. Il serait bon de savoir si les sucres jaunes ont satisfait aucun de ceux qui ont paru devant le comité, si surtout ils ont été trouvés assez secs.

Et maintenant un mot sur cette coalition ou conspiration, comme c'en est une en réalité. Quoique les raffineurs de la Nouvelle-Ecosse et du Nouveau-Brunswick s'y soient joints au détriment de ceux qui n'en font pas partie ici, elle n'affecte pas le commerce dans ces provinces, ni ailleurs que dans Ontario et Québec. Les raffineurs de la Nouvelle-Ecosse et Nouveau-Brunswick devraient être invités à expliquer leur position et pour quelle raison ils ont prêté la main à cet outrage.

Le *Herald* d'aujourd'hui contient un article très fort, et le *Monetary Times* de Toronto a publié cette semaine un article réellement bon, à ce sujet. Le *Times* de New-York a consacré dernièrement un assez long espace à notre cause ici, et on nous demande de New-York des informations sur la question. On ne doit pas oublier une chose; jusque vers l'époque de la formation de la "coalition du sucre, des Etats-Unis," soi-disant "United State Sugar Trust," le prix du sucre granulé, jusqu'à juillet au moins, disons, et même plus tard, était de 3½ centins pour l'exportation, mais nous ne pouvions pas en avoir à cause de l'extrême protection accordée par notre tarif de douane contre les Etats-Unis.

L'usage de personnalités et l'introduction de faits étrangers à la question de la part de quelques membres de la coalition, sont très déplacés. Avant que l'affaire ne soit définitivement terminée, je désirerais aller donner de nouvelles informations au comité.

Sincèrement à vous,

J. A. MATHEWSON.

EXHIBIT 32.

A.

HALIFAX, N. E., n° 3, 9 mars 1888.

MM. J. A. MATHEWSON et Cie., Montréal.

CHERS MESSIEURS,—Nous avons votre lettre à la Cie de Raffinage du sucre de Halifax. En notre qualité d'agents pour la vente des produits de la raffinerie, nous ne nous croyons pas en droit d'agir contrairement à l'opinion expresse et aux règlements de la Corporation des Epiciers qui représente, comme elle paraît le faire, presque tout le commerce d'épicerie de gros du Canada. Nous avons reçu de vous hier un télégramme demandant le prix du granulé, nous y avons répondu en vous priant de vous adresser à M. Osgood que vend pour nous à Montréal.

S. CUNARD ET CIE, agents.

B.

BATISSES HARGREAVES, 5 RUE CHAPEL,
LIVERPOOL, 2 février 1888.

MM. J. A. MATHEWSON et Cie, Montréal,

CHERS MESSIEURS,—Nous avons eu votre lettre du 28 janvier, et nous n'avons de vous aucune lettre à laquelle il faudrait répondre. Le sucre a continué à baisser jusqu'à
SUCRE.

ce que nous ayons pu vous faire, à bas prix, par le câble, une offre pour 1,000 barils; disons \$7.30 par 100 livres, ou \$7.22 en doubles sacs, rendu à votre magasin, droits payés. Nous sommes surpris de voir qu'une offre aussi favorable soit restée sans réponse. Nous avons trouvé le cristallisé dont vous vous êtes informés il y a quelques semaines, à très bas prix aussi, 18s. 3d., livré à bord, et comme il nous restait une heure ou deux pour le steamer, nous nous sommes risqués à vous envoyer un lot d'échantillons de 25 sacs, tel que l'échantillon ci-inclus. Nous avons fait ce léger envoi pour vous permettre de faire l'essai de cette classe de sucre. Nous croyons qu'il est supérieur à tout ce que vos propres raffineurs peuvent produire (le raffineur ici l'appelle le sucre le moins coûteux au monde) et qu'il sera apprécié chez vos épiciers de première classe. Vous trouverez, ci-inclus, le connaissance et la facture, £46 2s. 3d., et nous espérons qu'il vous plaira de le porter en compte, et que vous en ferez demander davantage. Il en coûterait 6 centins de plus pour le mettre en barils. Sucre brun: nous pouvons l'acheter à \$5.15 délivré d. p. Voir échantillon ci-inclus. Vous trouverez sûrement ces offres convenables et de nature à vous soustraire à la servitude où l'on vous tient et que vous detestez tant. Comme nous vous l'avons déjà dit, nous ferons notre possible pour vous.

Sincèrement à vous,

ANDREWS, BELL ET CIE.

Copie d'un télégramme original et de la réponse d'Andrews Belle & Cie., Liverpool, au sujet des sucres granulés. Expédiez échantillons, sucre raffiné,—anglais, semblables au granulé américain.

MONTRÉAL, 7 juillet, 1887, 10.30 p. m.

Réponse reçue 2 p. m. vendredi, 8 juillet 1887.

Nous offrons, sujet à réponse par télégraphe. Anglais, 500 doubles sacs, qualité garantie, 16c. 6d. (quintal), coût, fret et assurance.

Coût ici, calculé net 6'64s. ou disons 6'81s. sur base de 4 mois.

EXHIBIT 33.

CONSTITUTION ET RÈGLEMENTS DE LA SECTION DU CHARBON DE LA CHAMBRE DE COMMERCE, DE TORONTO.

Déposé au Conseil de la Chambre de Commerce.

Règle I.—Cette association sera connue sous le nom de La Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto, et se composera de ceux des marchands de charbon qui, étant membres de la Chambre de Commerce, sont dûment élus membres de cette section par une majorité des membres présents à une assemblée régulièrement constituée de la dite section, et qui auront payé l'honoraire d'admission à la dite section; la somme à payer comme honoraire d'initiation n'excédera pas \$100, et il sera tenu un registre des noms des membres enrôlés de temps à autre.

Règle II.—Les officiers de la section constitueront un comité exécutif composé de sept membres, dont cinq devront être propriétaires ou locataires de docks et de cours dans la cité de Toronto, et deux membres qui devront avoir des cours à charbon dans la dite cité, sans qu'il leur soit nécessaire d'avoir de docks. Un seul des associés de chaque maison sera éligible comme membre du comité exécutif. Quatre de ces officiers formeront un quorum.

Règle III.—Le comité exécutif sera élu au scrutin chaque année, à l'assemblée annuelle qui sera tenue au mois de décembre, et dont avis sera dûment donné par le secrétaire.

Règle IV.—Le comité exécutif, immédiatement après son élection, élira parmi ses propres membres un président, un vice président et un trésorier qui resteront respectivement en office jusqu'à ce que d'autres soient élus à l'assemblée annuelle suivante en décembre pour les remplacer, ou jusqu'à ce qu'ils soient démis de leur

charge ou qu'ils démissionnent ; le comité nommera aussi un secrétaire qui remplira cet emploi sous bon plaisir.

Règle V.—Il sera de plus du devoir du comité exécutif de fixer les prix du charbon et de les changer de temps à autre suivant que, dans leur opinion, les intérêts du commerce l'exigent, et de donner instruction au secrétaire d'informer tous les membres de la section de telle action, et les prix ainsi établis seront ceux auxquels le charbon sera vendu par tous les membres de cette branche, et pas autrement ; le comité exécutif tombe sous l'effet d'un règlement de la Chambre de Commerce qui l'oblige à soumettre en aucun temps, à la requête du conseil de la dite Chambre, pour la considération de celle-ci, un état indiquant le taux de profit fait par les membres de la section, et le conseil pourra se prononcer sur la question.

Règle VI.—Le secrétaire ne devra être ni intéressé ni engagé dans le commerce du charbon, et sera payé pour ses services.

Règle VII.—L'assemblée régulière de la section sera tenue le premier lundi de chaque mois, en tel endroit et à telle heure que l'exécutif désignera.

Règle VIII.—Des assemblées spéciales de la section ou du comité exécutif pourront être convoquées, en aucun temps, par le président, qui convoquera telles assemblées sur requête, par écrit, de trois membres dans le cas du comité exécutif, et de sept membres dans le cas de la section.

Règle IX.—Le comité exécutif de la section remplira toute vacance qui surviendra, pour aucune cause, dans son nombre, et les membres ainsi choisis resteront en charge jusqu'à la prochaine élection.

Règle X.—Toutes motions et résolutions de la section seront décidées à la majorité des membres présents, et quinze membres formeront un quorum.

Règle XI.—La constitution ou les règlements pourront être changés ou modifiés à aucune des assemblées du comité exécutif, avis à cet effet ayant été donné à une assemblée précédente ; tels changements ou modifications étant sujets à l'approbation du conseil de la Chambre de Commerce.

Règle XII. Toute accusation d'infraction aux règlements de la section devra être rapportée, par écrit, au secrétaire dont le devoir sera de s'enquérir de telles accusations sous la direction du comité exécutif ; il aura le privilège d'examiner les livres de l'accusé ; et pourra aussi exiger de l'accusé une dénégation, par écrit, des accusations portées contre lui, ou une admission de la vérité des dites accusations. Dans le cas où un membre accusé refuserait ou de permettre un examen de ses livres par le secrétaire, ou de donner une dénégation ou une admission des dites accusations, par écrit, tel refus sera considéré comme une admission de l'exactitude des accusations portées contre lui.

Règle XIII. Le rapport du secrétaire au sujet d'aucune violation supposée des règles et règlements de la section, sera présenté au comité exécutif, par écrit. Dans le cas où ce comité déciderait qu'aucune telle accusation ainsi proférée est prouvée, le membre ainsi trouvé coupable de violation d'aucune des règles de la section, sera considéré avoir failli à ses obligations et sera sujet à être suspendu ou expulsé par un vote du comité exécutif. Tout membre expulsé perdra le droit de réclamation contre les fonds de la section. Tout membre, ainsi suspendu ou expulsé, qui se croira lésé, aura droit d'appeler de telle décision, d'abord à la section, ou subséquemment au conseil de la Chambre du Commerce ; tel appel devra être demandé, par écrit, et adressé au secrétaire, et la décision du conseil sera finale.

RÈGLEMENTS.

I. Il sera du devoir du président de présider à toutes les assemblées de la section, et en son absence, le vice-président le remplacera.

II. Le secrétaire tiendra des minutes complètes des assemblées de la section, fera la correspondance et préparera le rapport annuel sous la direction du comité exécutif.

III. Le trésorier aura la charge des fonds de la section qu'il déboursera sur ordre du comité exécutif, contresigné par le président ; il fera rapport à toutes les assemblées régulières, et ses comptes pourront être examinés en tout temps convenable.

IV. Au vote par procuration ne sera admis.

V. A toutes les assemblées de la section ou du comité exécutif, l'ordre des procédés, s'il n'est pas changé par le président ou son remplaçant, sera comme suit :

Appel à l'ordre.

Lecture des minutes de l'assemblée précédente (qui pourra être omise par résolution).

Rapports du secrétaire et du trésorier.

Affaires non terminées.

Affaires générales.

VI. Tout membre de l'exécutif qui aura occasion de parler se lèvera et s'adressera au président. Toute motion sera faite par écrit. Personne ne devra interrompre un autre membre pendant qu'il parle, et toutes personnes qui aura déjà eu la parole une fois sur une question, devra, avant de parler de nouveau, en obtenir la permission du président de l'assemblée. Celui-ci pourra, cependant, à toute période de l'assemblée, annoncer que la question est ouverte à une discussion sous forme de conversation, et la règle ne sera pas applicable en tel cas.

VII. L'officier président décidera toutes questions d'ordre ou de procédure, et lorsque les règles de la section ou des convenances seront enfreintes, il pourra rappeler à l'ordre tout membre fautif qui, sur ce, devra reprendre son siège; mais tout membre pourra en appeler à la section, et s'il est secondé, la majorité des membres présents décidera.

VIII. Toutes règles relatives à l'ordre des procédés établies par la constitution ou les règlements seront observées par la section et le comité exécutif, en tant qu'elles seront applicables.

IX. Tout membre de la section qui vendra le charbon à moins que les prix fixés, ou en violation des règles et règlements établis par la section pour la vente de cet article, sera sujet à être traduit devant le comité exécutif conformément aux dispositions des règles XII et XIII.

EXHIBIT 34a.

MINUTES DES ASSEMBLÉES DE LA SECTION DU CHARBON DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DE TORONTO.

Depuis le 14 juin, 1886, jusqu'au 1er mars, 1888, inclusivement.

Assemblée spéciale du Comité Exécutif tenue le 14 juin 1886.

Président, M. Keith au fauteuil.

MM. Wm. McGill, J. R. Bailey, Dowan, E. Rogers, Fairbank, P. Burns, Johnson, McArthur, W. McFarlane et Mounse.

L'assemblée est convoquée pour prendre des arrangements au sujet du contrat de l'hôpital pour lequel des soumissions sont demandées aujourd'hui.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Fairbank, et résolu que les prix seront comme suit:—

Charbon à fournaise, Pittston et Scranton, \$5.50; Lehigh, \$6; charbon mou, \$4.50, donné à J. R. Bailey et Cie., pour \$900.

22 juin, 1886.

JOHN KEITH, *président.*

Une assemblée a été convoquée pour la soirée du 14 juin, 1886, mais il n'y a pas eu de quorum.

Assemblée spéciale du comité exécutif, tenue le 18 juin, 1886.

Présents: M. Keith au fauteuil. MM. Wm. McGill, J. R. Bailey, Crane, Fairbank, W. Bell et E. Rogers.

L'assemblée est convoquée pour recevoir une explication de MM. Jolly et Barker au sujet de l'affaire Burns, ces messieurs ayant exprimé le désir de paraître devant le comité.

Résolu, Qu'il soit permis à M. Jolly et à M. Bunker, qui sont en ce moment à la Bourse, d'entrer à l'assemblée, de donner leur explication et de se retirer ensuite.

Ces messieurs entrent, et après avoir entendu ce qu'ils avaient à dire, l'assemblée s'ajourne jusqu'au lendemain à 10 a.m.

22 juin, 1886.

JOHN KEITH, *président*.

A une assemblée irrégulière tenue, le 19 juin, 1886, M. Burns, ayant satisfait la Bourse, est déclaré réintégré comme membre en bonne position.

Assemblée spéciale du comité exécutif, tenue le 21 juin 1886.

M. Keith au fauteuil. MM. Crane, E. Rogers, Johnson, (P. Burns), Wm. McGill, Fairbank, McArthur.

L'assemblée est convoquée pour prendre arrangement au sujet du contrat du département de l'aqueduc, à Parkdale, pour lequel des soumissions sont demandées aujourd'hui.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Johnson, et résolu que les prix soient de \$5.70 pour le charbon à fournaise et de \$5.95 pour le charbon à poêle.

Le contrat est accordé à la compagnie Conger pour \$380.

M. McGill donne avis de motion qu'aucuns clubs, etc., (tel que spécifié dans la règle n° 3) ne soient pris à aucun prix.

22 juin, 1886.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 23 juin, 1886.

M. Keith au fauteuil. MM. McGill, Johnson, (P. Burns), Gibson, T. R. Whiteside, C. Rogers, Bell (S. Crane et Cie).

Proposé par M. McGill, secondé par M. Gibson, que la règle n° 3, des règles spéciales, soit amendée comme suit : les mots "excepté aux prix réguliers des circulaires" seront biffés.—Adopté.

Résolu,—Que là où le bois ou le charbon mou est vendu en même temps que le charbon dur, les prix soient comme suit : bois long \$4.50 par corde, et scié et tendu, 2 coupes, \$5, 3 coupes, \$5.50 ; pin, long, \$3.50 par corde ; scié et fendu, \$1 ; croûtes, \$3 ; charbon mou à vapeur, \$4.50 par tonne ; mou, pour grilles, \$5.50 ; et que les prix soient entrés aux livres avant d'être donnés.

Résolu,—Que cette assemblée considère que M. Shannon, dans sa soumission au département de l'aqueduc de Parkdale, a donné des prix plus bas que ceux qui avaient été fixés.

Résolu,—Que M. Shannon soit requis de retirer sa soumission du département de l'aqueduc, et que, dans le cas où il refuserait de le faire, il soit mis à une amende de quatre cents piastres. M. Shannon étant présent, a donné au sujet de sa soumission, des explications qui n'ont pas été jugées satisfaisantes.

28 juin, 1886.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 22 juin 1886.

M. Keith au fauteuil.

MM. Crane, Gibson, Johnson (P. Burns), E. Rogers.

Les minutes des assemblées des 14, 18 et 21 juin sont lues et approuvées.

Proposé par M. Rogers, secondé par M. Crane, que M. Shannon ayant compris le pesage dans sa soumission pour le contrat de l'aqueduc de Parkdale, soit appelé à s'expliquer à une assemblée spéciale du comité exécutif qui siégera demain, le 23 du mois courant, à 10 a.m.—Adopté.

Résolu—Que l'amende de M. Burns, de \$1,000, soit appliquée en primes et divisée comme suit : $\frac{1}{4}$ à la Bourse et le reste aux importateurs suivant le tonnage du charbon dur, l'an dernier, tel que donné dans les rapports de la douane pour l'année finissant le 1er mai, 1886.

29 juin, 1886.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 29 juin, 1886.

M. Keith au fauteuil.

Présents: MM. Johnson, (P. Burns), W. McGill, Gibson, Fairbank, F. R. Whiteside et Cie, C. J. Smith.

Les minutes des assemblées des 22 et 23 courant sont lues et approuvées.

Résolu,—Que MM. Shannon et Cie soient déclarés en défaut *re* l'aqueduc de Parkdale, et que le secrétaire du comité de l'Association d'Anthracite de l'Ouest, de Toronto, soit notifiée à cet effet.

Proposé par M. Johnson (P. Burns), secondé par M. Gibson, et

Résolu,—Que les prix pour les soumissions de la Maison d'Industrie et le Collège Knox soient maintenant fixés.

Les prix suivants sont fixés :—

Maison d'Industrie :—

Fournaise,	75 tonnes,	\$5.50	par tonne,	délivrée.
Poêle,	40 do	5.75	do	do
Straitsville,	30 do	4.50	do	do
Poêle,	200 do	4.35	do	dans la cour.
Mou,	200 do	4.50	do	do

Donné à la Cie Conger, pour \$296.00.

Collège Knox seulement :—

180 tonnes,	grille	\$5.50.
20 do	poêle	5.75.
17 do	mou	5.25.
16 cordes	bois franc,	4.50.
5 do	pin do	3.50.

Donné à C. J. Smith pour \$195.00.

Proposé par M. Whiteside, secondé par M. Wm Bell,

Que le prix accordé aux commerçants, de 75 centins de moins que les prix indiqués, sur les cartes-circulaires soit rescindé.

Proposé en amendement par M. McGill, secondé par M. Johnson (P. Burns),

Qu'une assemblée spéciale du comité exécutif soit convoquée pour demain afin de discuter la question des prix à accorder aux commerçants.

La motion originale est adoptée.

6 juillet, 1886.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée spéciale du comité exécutif, tenue le 30 juin, 1886.

Présents:—M. Keith au fauteuil. MM. McGill, Gibson, Fairbank, J. R. Bailey, W. Bell, T. R. Whiteside, Johnson (P. Burns), et C. J. Smith.

Cette assemblée spéciale a été convoquée par le président pour discuter la question des prix à accorder aux commerçants.

Résolu,—Que les résolutions passées aux assemblées du 5 mai dernier, relativement aux prix à accorder aux commerçants soient remplacées par les suivantes :—

Que les prix aux commerçants de détail, soit sur les chars ou dans les cours, soient de \$1 par tonne de moins que les prix de détail.

Le secrétaire reçoit instruction de télégraphier à M. A. G. Yates que A. Shannon et Cie sont en défaut.

Proposé par M. Gibson, secondé par M. Bailey, et adopté unanimement.

Que la résolution passée au Queen's Hotel le 5 mai, *re* contrats non terminés, soit mise en opération immédiatement et que ceux qui n'auront pas envoyé leur liste à la date de l'assemblée prochaine du comité exécutif, soient mis à une amende de \$25.

Résolu.—Que le secrétaire s'informe des prix payés par les bateaux.

6 juillet, 1886.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée du comité exécutif, tenue le 6 juillet, 1888.

M. Keith au fauteuil. MM. (P. Burns) Johnson, J. R. Bailey, Lytle (Crane et Cie), W. McGill et Gibson (Conger et Cie), C. Rogers (E. Rogers et Cie).

Les minutes des assemblées du comité exécutif des 29 et 30 juin sont lues et approuvées.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Gibson, et adopté,

Que les prix pour les bateaux soient de 50 centins de moins que les prix de détail, livraison aux bateaux.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Gibson,

Que les prix pour les consommateurs, charbon pris aux chars, soient les mêmes que les prix réguliers de détail sans réductions.

Proposé en amendement par M. Bailey, secondé par M. C. Rogers,

Que le charbon, pris aux chars, pour les consommateurs, soit à 40 centins de moins que les prix réguliers de détail, le charroyage aux frais des consommateurs.

L'amendement est adopté et le secrétaire reçoit ordre de notifier tous les marchands de gros à cet effet.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Bailey, et adopté,

Que les prix ne pourront être changés excepté à une assemblée spéciale convoquée à cet effet, chaque membre du comité exécutif étant dûment notifié de l'objet de telle assemblée par lettre enregistrée au bureau de poste.

Résolu, Que les prix pour le contrat de la bibliothèque publique soient les mêmes que les prix actuels—le pesage gratis.

Résolu, Sur motion de M. McGill, secondée par M. Gibson, Qu'aucune plainte ne soit admise que si elle est faite par écrit.

13 juillet 1886.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée du comité exécutif, tenue le 13 juillet 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil; MM. Johnson (P. Burns), T. R. Whiteside, Bell et Breckenridge (S. Crane et Cie), Wm. Bell, Fairbank et Elias Rogers.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées. Le secrétaire donne lecture d'une lettre reçue de MM. Albright et Smith, *re* Shannon et Cie, à laquelle il a répondu, donnant le renseignement qu'ils demandent. Information ayant été reçue que MM. Shannon et Cie fournissent du charbon à l'aqueduc de Parkdale, le président et le secrétaire sont constitués en comité chargé de trouver quels sont ceux qui leur vendent du charbon.

Résolu, Que ce qui suit soit adopté comme une règle spéciale de cette association, savoir :—Que dans le cas où cette association réduirait les prix actuels, aucun rabais ne sera permis sur aucun ordre entré avant telle réduction, et que toute infraction à la présente règle soit traitée de la même manière qu'une violation de la règle concernant les prix.

Résolu, Qu'une assemblée spéciale du comité exécutif soit convoquée pour samedi prochain, le 17 courant, à 11 heures, pour fixer les prix et disposer du contrat du gouvernement et que tous les inspecteurs en soient notifiés; et aussi que M. Nelson, le solliciteur, soit requis par le secrétaire d'être présent à cette assemblée pour prendre les déclarations sous serment et par écrit de ceux qui seront présents.

Résolu, Que ce qui suit soit ajouté aux règles spéciales :—Que pour les commandes dont l'exécution couvrira un long espace de temps, une avance de 25 centins par tonne soit exigée dans tous les cas, pour livraison depuis le 1er septembre jusqu'au 1er décembre, et qu'une seconde augmentation de 25 centins par tonne soit exigée le 1er décembre pour toute livraison à partir de cette date jusqu'au 1er mai 1887, et que cette règle soit applicable à tous les cas où le charbon n'a pas été payé.

20 juillet 1886.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée spéciale du comité exécutif et des importateurs tenue vendredi, le 16 juillet, à 4 p.m.

Présents :—M. Keith au fauteuil, et J. R. Bailey, H. L. Fairbank, M. Johnson (P. Burns), M. Bell (de S. Crane et Cie), Wm. McGill, E. Rogers, T. Bell et Cie, et J. Smith.

Résolu, Que dans le cas où les prix du marché tomberaient au-dessous de ceux payés par l'Hôpital Général de Toronto, la Bourse remette à J. R. Bailey et Cie le montant du rabais qu'ils seront obligés de faire. Amendé, Que la question soit remise à la prochaine assemblée.—Amendement adopté.

Résolu,—Que les prix de contrat du gouvernement soient comme suit : 25 centins par tonne de moins que les prix de détail du charbon anthracite et qu'il ne sera pas donné de soumission pour charbon Lehigh ; charbon mou, Brier Hill et Mount Morris, \$5.25 ; Massilon \$4.75 ; Straitsville et autres, \$4.50. Bois franc, \$4.50 et pin, \$3.50, par corde, et que tout charbon délivré après le 15 décembre sera payé 25 centins de plus par tonne que les prix demandés pour la présente livraison.

Résolu,—Que E. Rogers et Cie., étant les plus hauts enchérisseurs, tous les autres fassent leurs soumissions à 25 centins de plus par tonne, pour le contrat du charbon, et à 25 centins par corde de plus, pour le contrat du bois ; vendu à E. Rogers et Cie., au prix de \$1,500.

Résolu,—Que M. Hallewell, représentant E. Rogers & Cie., soit requis d'assister à la prochaine assemblée du comité exécutif afin d'être examiné touchant la vente du charbon au-dessous des prix fixés

Ajournement.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 20 juillet, 1886.

Présent :—M. Keith au fauteuil ; M. Johnson (P. Burns), W. McGill, Bell et Breckenridge (S. Crane et Cie.), Fairbank et Gibson (Conger et Cie.), T. R. Whiteside, W. Bell et E. Rogers, Whiton.

Les minutes des assemblées du 13 et du 16 de juillet sont lues et approuvées.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Rogers, et résolu.

Que l'argent reçu par le trésorier *re* les contrats, soit divisé entre les importateurs en prenant pour base les rapports de la douane reçus à présent, conformément à la résolution passée à l'assemblée générale du 5 mai dernier, et en y comprenant les montants pour lesquels des soumissions auront été acceptées avant la prochaine assemblée du comité exécutif le 20 du mois courant.

Proposé par M. McGill, et résolu,

Qu'une assemblée générale des commerçants soit convoquée pour vendredi soir, le 23 du mois courant, à 7.30.

Proposé par M. Johnson, secondé par M. McGill,

Que rapport ayant été fait que M. Whiteside a pris le contrat de la bibliothèque publique, sans rien demander de plus pour la mise en sacs, le secrétaire reçoive instruction d'examiner cette affaire.—Adopté.

M. Whiteside étant présent, donne des explications touchant cette matière, et il est résolu que les dites explications soient acceptées.

M. Bell informe l'assemblée que MM. Cooney, Clements, Duff et Sloggie font le commerce en qualité d'agents, et il est résolu que le secrétaire soit chargé de s'enquérir des noms de ceux qui leur fournissent du charbon.

M. Johnson dit que M. Burns fournissait Duff, et M. Bell, de la maison S. Crane et Cie, dit que cette maison fournissait Sloggie, à la banque "Dominion," rue Queen-West.

Résolu,—Que MM. Robinson et McArthur et S. McAdam soient requis de nouveau par le secrétaire de paraître devant le comité exécutif à sa prochaine assemblée qui sera tenue le 27 du mois courant.

Proposé par M. Wm. Bell, secondé par M. McGill, et résolu.

Que la motion concernant l'augmentation des prix adopté le 6 juillet, soit suspendue temporairement, afin de permettre que la motion adoptée le 13, touchant une avance de prix soit légalement confirmée, et qu'après telle confirmation, la motion du 6 juillet soit, par les présentes, confirmée.

Proposé par McGill, secondé par M. Roger, et résolu.

Que la résolution relative à l'avance des prix le 1er septembre et le 1er janvier, adoptée le 13 juillet, soit confirmée, et qu'il soit distinctement entendu qu'elle s'appliquera aux commerçants aussi bien qu'au commerce général.

Assemblée spéciale des membres tenue le 23 juillet, 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil.

MM. J. Aikens, W. Kennedy, T. Milligan, T. Grinnell, F. Woodrow, T. Peacock (Peacock et Jackson), W. S. Dalby, J. Vance, T. R. Whiteside, R. Saultier (R. et W. Saultier), F. L. Fairbank (Conger Cie.), J. Keith, G. W. Williamson, W. McGill et Cie), T. W. Barber, W. McFarland, W. Law, Jas. Bell (S. Crane et Cie), E. Rogers, T. Mounce, Wm. McGill, J. Frost, A. G. Hagerman (Hagerman et Cie.), R. Cross, J. Burns (Burns et McCormack), J. Cotts.

Cette assemblée a été convoquée dans le but de prendre les déclarations des membres, par écrit et sous serment, conformément à la règle spéciale N° 2.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Whiteside,

Que cinq piastres par membre soient payées à même les fonds de la Section du commerce du charbon pour honoraires d'admission à l'Association de Gratification de la Chambre de Commerce. Après quelque discussion la motion est retirée.

Proposé par M. Whiteside, secondé par M. T. W. Barber, et résolu,

Que cette assemblée recommande au comité exécutif que la résolution passée le 13 juillet, accordant aux consommateurs, un rabais de 40 centins par tonne de charbon pris aux chars, soit re-cindée.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 23 juillet, 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil ; MM. Rogers, Wm. McGill, Fairbank, W. Bell, T. R. Whiteside et James Bell.

Résolu, Que le secrétaire reçoive instruction de voir immédiatement le solliciteur et tous ceux des membres qui n'ont pas encore fait leur déclaration écrite, sous serment, et qu'il obtienne leur signature.

Résolu, Qu'à l'avenir, il ne soit permis à aucun commerçant de faire des affaires avant d'avoir été dûment reçu par le comité exécutif comme membre de la Section du commerce du charbon.

Assemblée du comité exécutif tenue le 27 juillet, 1886.

Présents :—M. Keith, au fauteuil ; MM. Wm. McGill, Johnson (P. Burns), T. R. Whiteside, J. R. Bailey, E. Rogers, Lytle (S. Crane et Cie.), Fairbank et S. McAdam (le dernier, nommé sur demande.)

Cette assemblée est convoquée spécialement pour recevoir et enregistrer les noms des commis faisant la vente du charbon.

Les personnes suivantes sont reçues et acceptées :—

S. McAdam, A. G. Clements, 972 rue Queen O., à leur bureau, 641 rue Queen O.; E. Rogers et Cie, F. Hollewell et C. A. Rogers; J. Keith, Wm. Summerfeld, bureau suivant ceux du chemin de fer de la cité, rue King E.; E. Rogers et Cie, bureau 20 rue King O., 413 rue Yonge, 536 rue Queen O., coin des rues d'Esplanade et Princess, Esplanade près de la rue Berkeley, rue Bathurst, Yorkville; J. R. Bailey et Cie., M. Dwan et J. H. Milnes, commis aux ventes, bureaux 10 rue King Est, 355 rue Yonge; compagnie Conger, bureau 6 rue King Est, commis aux ventes G. L. Whiton et M. Thurston; Wm McGill et Cie, commis aux ventes James Richardson et G. Williamson; S. Crane et Cie, commis aux ventes, J. C. Breckenridge.

La liste des succursales est remise à l'assemblée suivante.

La liste de Robinson et McArthur est rejetée, vu leur absence.

Le secrétaire fait rapport que les messieurs suivants, qui avaient demandé à devenir membres, ont été admis à condition de se faire élire membres de la Chambre de Commerce: Burns et McCormack, Thomas Grinnell, Coulter (remplaçant John Ward), W. Kennedy (remplaçant M. Reeve.) Le dernier nommé a été élu membre de la Chambre de Commerce.

Le secrétaire reçoit instruction de notifier ces personnes qu'elles doivent immédiatement devenir membres de la Chambre de Commerce.

Le compte du secrétaire pour salaire et déboursés (\$35 82), est soumis et accepté.

Résolu, Que les commis à la vente du charbon soient requis d'assister à une assemblée spéciale qui se tiendra jeudi, le 29 courant, à 4 heures, afin de signer une déclaration, sous serment, pour le passé depuis le 1er mai dernier et pour l'avenir; et que la déclaration soit préparée dans l'intervalle par le solliciteur.

L'assemblée ayant été informée que M. J. R. Bailey et Cie ont fourni de l'antracite à certains bateaux à moins que les prix actuels, le secrétaire reçoit l'ordre de s'enquérir de cette matière et de faire rapport à la prochaine assemblée.

Le secrétaire fait rapport que T. M. McConnell et Cie., et W. McConnell ont refusé de signer la déclaration sous serment, quand elle leur a été présentée.

Résolu, Que les membres qui ont refusé de signer la déclaration sous serment, lorsqu'ils ont été requis de le faire, soient déclarés en défaut s'ils ne la signent pas immédiatement.

Résolu, Que le secrétaire notifie les membres d'envoyer la liste de leurs commis aux ventes immédiatement, et pas plus tard que lundi, le 2 août.

M. Rogers présente un avis de motion à l'effet de faire fixer le prix du menu charbon (*pea coal*) à la prochaine assemblée ordinaire du comité exécutif, le 3 août.

Rapport ayant été fait à l'assemblée qu'il s'est présenté un cas où l'on a offert de rembourser de l'argent à un acheteur sous forme de bonus, le secrétaire est chargé de s'enquérir de la chose.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 29 juillet, 1886.

M. Keith au fauteuil.

Présents:—MM. E. Rogers, W. McGill, Johnson (P. Burns), Lytle (S. Crane et Cie), Whiton (Cie Conger), Breckenridge (S. Crane et Cie), Summerfeldt (J. Keith).

Des agents sont présents dans le but de signer la déclaration sous serment, et les suivants ont refusé de la signer dans l'intervalle.

Breckenzie (S. Crane et Cie), G. Whiton (Compagnie Conger), Knight (P. Burns).

Proposé par M. Rogers, secondé par M. McGill, et résolu,

Qu'une formule de déclaration sous serment, relative aux ventes passées, soit préparée par le solliciteur, pour la signature des marchands, et que tout membre qui refusera de signer la déclaration, déjà préparée, d'ici à lundi prochain, le 2 août, soit déclaré en défaut.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 30 juillet, 1886.

Présents:—M. Bell au fauteuil jusqu'à l'arrivée de M. Keith. M. H. L. Fairbank secrétaire *pro tem*. MM. Rogers, McGill, Johnson (P. Burns), J. Bell (S. Crane et Cie.)

Résolu.—Qu'il soit entendu que le règlement n° 9 est censé signifier qu'il ne sera permis de prendre des ordres pour le charbon dans aucune autre boutique ou place d'affaires que dans celles dont le charbon est le principal objet, et dont les commis donnent tout leur temps à ce commerce.

Résolu.—Que dix jours à partir d'aujourd'hui, soit alloués afin de faire les changements nécessaires pour se conformer à la résolution précédente, et que le secrétaire donne immédiatement avis à tous les commerçants, à cet effet.

Résolu.—Que les marchands fassent en sorte que les déclarations suivant la formule imprimée, soient assermentées par tous leurs commis et prêtes pour mardi soir le 2 août, et que celles des marchands soient aussi au bureau de la section à la même date.

Assemblée spéciale du comité exécutif, tenue le 2 août à 4 p. m.

Présents :—Mr. Keith au fauteuil. MM. Bailey, Fairbank et Gibson (Cie. Conger) et J. Bell (S. Crane et Cie.), Rogers, Johnson (P. Burns), W. Bell.

Résolu.—Que relativement au rapport qu'un remboursement sur les ventes a été offert, le secrétaire soit chargé de voir le président de la Chambre de Commerce et de trouver le nom du membre de cette section qui a violé les règles, afin que le comité puisse régler cette affaire.

Proposé par M. Rogers, secondé par James Bell,

Que chaque membres, de cette association donne l'affirmation suivante ou une autre au même effet au lieu ou comme supplément le l'affirmation dont il est fait mention dans la règle spéciale n° 2.

Proposé en amendement par M. Fairbank, secondé par M. Bailey,

Que la considération de toute nouvelle affirmation que devront donner les membres de cette association ou leurs associés résidents, et leurs commis ou agents, soit remise jusqu'à ce que tous les dits membres et leurs associés résidents et leur commis ou agents donnent l'affirmation prescrite par la règle n° 2 de la constitution, ou une autre s'en rapprochant autant que possible.

L'amendement est déclaré adopté.

MM. J. R. Bailey et Cie présentent une liste supplémentaire de commis aux ventes, comme suit : Thos. Holcomb et Robert McMaster. Le dernier nom est rejeté.

L'assemblée est requise de déclarer si M. Rolls est l'agent de quelque membre présent ; les membres répondent que non.

Résolu. Que le secrétaire, vu le travail additionnel qu'il a fait en juillet et août, reçoive une piastre par jour de salaire supplémentaire pour le mois d'août.

Résolu. Que M. Scroggie soit entré au registre comme agent de MM. Crane et Cie. Son bureau est à la banque " Dominion ", rue Queen-ouest.

Assemblée générale tenue le 2 août, 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil. MM. E. Rogers, Jas. Bell (S. Crane et Cie), T. McNolty, A. G. Hagerman, G. Gerrie, T. Grinnell, W. Bell, T. Mounce, S. Chisholm, T. Vance, H. Woollatt, J. Burns, T. Johnson (P. Burns), I. McGill, J. Alderman, H. Woodrow, T. Peacock, A. McIntosh, James Richardson, G. H. Williamson (W. McGill et Cie), J. Aikens, J. Clancy, G. Sharpe, R. Cross, R. Saulter.

Le secrétaire reçoit instruction d'envoyer à chaque membre une circulaire donnant les prix actuels.

Résolu. Que tous les membres qui n'ont pas signé la déclaration, sous serment, soient maintenant déclarés en défaut.

Avis de motion. Proposé par M. E. Rogers, secondé par M. W. Bell.

Que la Section du commerce du charbon, devrait, comme organisation, payer les \$5 qui constituent la 1ère cotisation pour l'Association de Gratification de la Chambre de Commerce, et que cette section devrait ensuite payer toutes cotisations dans le même but, tant qu'il y aura suffisamment d'argent au trésor de la dite section ; et qu'une assemblée spéciale soit convoquée pour jeudi, le 17 courant, à 8 p. m., à ce sujet.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 6 août 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil. MM. T. R. Whiteside, W. Bell, E. Rogers, M. Knibb, et MM. Shannon et Robinson de R. et Mc A.

Cette assemblée est convoquée spécialement à la requête de plusieurs membres pour considérer la position présente de Shannon et Cie, *re* le contrat du département de l'aqueduc, à Parkdale.

Résolu, que M. Shannon, qui est présent, soit entendu touchant cette matière.

M. Shannon donne ses explications, à la suite desquelles il est résolu, que la question soit remise jusqu'à l'assemblée du conseil exécutif, lundi, le 9 courant, à laquelle M. Shannon pourra être présent et donner toute explication supplémentaire qu'il jugera convenable.

Assemblée spéciale du comité exécutif, tenue le 9 août 1886.

Présents : M. Keith au fauteuil. MM. Fairbank, W. McGill, Johnson (P. Burns), S. Grant, W. Bell.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Crane, et résolu,

Que l'assemblée détermine maintenant les prix pour le contrat de la cité.

Proposé par M. Bell, secondé par M. McGill,

Que les soumissions pour le contrat de la cité soient faites de manière à expirer le 1er mai. Rejeté.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Fairbank,

Que les prix soient comme suit : charbon à fournaise et à grille, \$5.55 ; à poêle et fin, \$5.80, jusqu'au 1er novembre ; 25 centins d'augmentation par tonne après cette date, et 40 centins additionnels par tonne pour tout charbon qui devra être mis en sacs ou charroyé.

Proposé en amendement par M. Rogers, secondé par M. Johnston,

Que les prix soient les suivants : \$5.90 pour charbon à poêle et fin ; \$5.65 pour charbon à fournaise et à grille ; 40 centins additionnels par tonne quand il faudra le mettre en sacs ou le charroyer. La motion est adoptée.

Résolu, Que pour le contrat de la cité les prix du charbon mou et du bois soient comme suit : Briar Hill, \$5.50 ; Straitsville, \$4.50 ; les autres conditions, les mêmes que pour le charbon dur ; bois franc, \$4.50 ; pin, \$3.50.

Résolu, Que toutes les autres soumissions soient faites à 25 centins d'avance sur ces prix, pour le charbon et le bois. Vendu à E. Rogers et Cie pour \$500.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Fairbank, et

Résolu, Que l'argent maintenant dans les mains du trésorier *re* les contrats terminés, soit divisé au *pro rata* proposé par le secrétaire.

Résolu, Que le tonnage de T. Bell et Cie, 2,286 tonnes, d'après leur lettre, soit admis quand le secrétaire sera satisfait de son exactitude.

Résolu, sur motion de M. McGill, secondé par M. Crane, Que les chèques soient faits suivant la liste soumise et donnés à chaque importateur, celui de F. Bell et Cie devant être donné après preuve requise seulement.

Proposé par M. Rogers, secondé par M. McGill, et

Résolu, Qu'aussitôt que le secrétaire aura la preuve que M. Shannon a retiré sa soumission pour le contrat du département de l'aqueduc, à Parkdale, il soit immédiatement réintégré comme membre.

Résolu, sur motion de M. McGill, secondé par M. Rogers, que ceux des agents ou des marchands qui n'ont pas encore signé la déclaration sous serment, et qui ne l'auront pas fait avant 6 p.m. demain, le 10 courant, soient mis à une amende de \$100 chacun.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 11 août 1886.

Présents : M. Keith au fauteuil ; MM. Crane, Fairbank, McGill, J. Granary, (P. Burns).

Proposé par M. McGill, secondé par M. Granary, (P. Burns).

L'assemblée ayant entendu le rapport du secrétaire, que T. McConnell et Cie ont envoyé des agents prendre des commandes avec tableaux de prix et échantillons, il est

Résolu, Que s'ils ne retirent pas leurs agents, tableaux de prix et échantillons avant 6 heures demain, le 12 courant, ils seront mis à une amende de \$100.

Des rapports ayant été reçus re Maison de la Providence, rue Power, et MM. John McDonald et Cie, ordre est donné de s'enquérir des faits.

M. Crane se plaint qu'un ordre que sa maison avait pris de M. J. McMaster et Cie, leur a été enlevé pour J. R. Bailey et Cie, par Robt. McMaster qui n'est pas un des agents enregistrés de la Section.

Résolu, Que le secrétaire écrive à M.M. Bailey et Cie, leur demandant des explications à ce sujet, et qu'il fasse rapport à la prochaine assemblée.

Proposé par M. Crane, secondé par M. Fairbank,

Que ce comité ayant appris que certains marchands ont fait des propositions à M.M. John Macdonald et Cie, et Gillespie, Ansley et Martin au sujet d'ordres pour leurs magasins, leurs employés et leurs amis, il est résolu que le secrétaire écrive à ces marchands leur rappelant que le fait de prendre des ordres pour des groupes de consommateurs est une violation des règles de la Section du Charbon, et expose celui qui les prend à être déclaré en défaut.

Résolu, Que le président soit autorisé à signer la répartition des argents reçus au sujet des contrats, comme suit :—

Aqueduc de Toronto.....	\$1,000 00
Hôpital.....	900 00
Collège Knox.....	195 00
Gouvernement.....	1,500 00

Moins $\frac{1}{2}$ à la Section du C.....	599 7
--	-------

\$2,995 83

	Tonnes.	
J. R. Bailey et Cie.....	34,324	\$457 96
P. Burns.....	64,713	864 12
Conger Coal Co.....	15,535	20 06
S. Crane et Cie.....	7,339	97 89
Guest et McNolty.....	2,584	34 42
Jno. Keith.....	7,210	96 22
Wm. McGill et Cie.....	12,433	166 02
E. Rogers et Cie.....	67,040	896 31
Robinson et McArthur.....	10,187	144 38
T. Bell et Cie.....	2,286	30 45
	<u>224,336</u>	<u>\$2,995 83</u>

Assemblée du comité d'exécutif tenue le 17 août, 1886.

Présents :—M. Jno. Keith au fauteuil ; M.M. Crane, Wm. McGill, Brown (J. R. Bailey et Cie.), Whiton, (Cie de Charbon de Conger), T. R. Whiteside, E. Rogers et Cie. ; sur demande, M.M. Shannon, Robinson (R. et McA.), Coleman (C. J. Smith).

Les listes suivantes de commis et d'agents pour la vente du charbon, sont présentées pour approbation :—C. J. Smith, A. P. Stewart et Coleman, acceptées. John Munn, remise pour plus ample information. Robinson et McArthur, remise pour plus ample information. M. McAdam ; Clements présenté de nouveau et refusé.

Proposé par M. McGill, secondé par M. W. Bell, et résolu,

Que la résolution du 31 juillet re agents, soit confirmée. W. Shannon et Cie., J. Keith, Williams, acceptée. Compagnie de charbon Conger, J. Rollo, remise pour nouvelles informations. J. R. Bailey, P. Burns, J. Hanscomb, Cons et McKee, acceptée.

M. Shannon ayant présenté une nouvelle soumission pour l'aqueduc de Parkdale, il lui est démontré que cela est contre les règles, et il consent à la retirer.

M. McGill accuse MM. Robinson et McArthur de fournir du charbon à MM. Shannon et Cie. et S. McAdam à plus d'une piastre de moins que les prix de détail.

Le secrétaire fait rapport qu'il n'a pas eu de réponse de Burns *re* Duff, Edwards et Atkinson, qui vendent encore pour lui sans avoir paru devant le comité.

Résolu,—Que le secrétaire s'enquière de nouveau de cette affaire.

Le secrétaire présente son rapport sur le cas de Robert McMaster, un agent non-enregistré, qui a pris pour MM. J. R. Bailey et Cie. un ordre donné antérieurement à MM. S. Crane et Cie.

Résolu,—Que la considération de ce rapport soit remise à la prochaine assemblée,

Résolu, Que MM. P. McConnell et Cie., n'ayant pas rappelé leurs agents, comme le comité les en a requis, soient maintenant déclarés en défaut et mis à une amende de \$100.

Résolu, Que des cartes des prix soient imprimées et envoyées à chaque marchand.

Assemblée Générale spéciale tenue le 17 août 1886, à 8 p.m.

Présents : M. Keith au fauteuil ; MM. E. Rogers, Clancy, J. McGill, T. Mounce, Woodrow, T. Peacock, A. E. Hagerman, W. McConnell, A. McIntosh, T. Roulston, T. Coulter, Frost, T. W. Barber, J. Burns, Wm. Law, G. Sharp, Wm. Bell, J. Aikins, J. Vance, T. Grinnell.

La motion suivante, dont avis a été donné à la dernière assemblée et pour la considération de laquelle cette assemblée a été spécialement convoquée, est proposée par M. Rogers, secondé par M. W. Bell :—

Que cette section, ayant entendu les explications du secrétaire de la Chambre du Commerce, relativement à l'Association de Gratification recommandée, en tant que les membres qui veulent s'y joindre sont concernés, que le premier paiement de \$5 soit fait à même les fonds de la section que la trésorier a en mains, sujet à l'approbation du comité exécutif.—Adopté.

Assemblée du comité exécutif tenue le 24 août 1886.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil. MM. Fairbank, W. McGill, Crane, E. Rogers et Gibson.

Les minutes des assemblées des 20, 23, 27, 29 et 30 juillet, et des 2, 6, 9, 11 et 17 août sont lues et approuvées.

Le nom de M. Munn comme commis salarié de M. C. J. Smith est de nouveau soumis, et il est approuvé.

Le secrétaire est autorisé à acheter jusqu'à une tonne de charbon de chacun des agents non enregistrés aux livres de ce comité, afin de s'assurer de qui ils obtiennent leur charbon.

Proposé par M. Fairbank, secondé par M. Rogers et adopté unanimement,

Que la recommandation de l'assemblée générale, tenue le 17 août 1886, au sujet du premier paiement de \$5 envers l'Association de Gratification de la Chambre de Commerce pour ceux des membres qui désirent s'y joindre, à même les fonds de la section que le trésorier a en mains, soit approuvée et confirmée.

Lecture est faite d'une lettre reçue par le secrétaire de M. S. McAdam relative à M. Cléments, et il est,

Résolu,—Que la décision antérieure du comité ne confirmant pas sa nomination soit confirmée.

Le secrétaire est chargé de voir M. McAdam et de lui expliquer les raisons du comité pour sa décision en cette matière.

Résolu,—Que le secrétaire soit chargé de voir MM. Robinson et McArthur au sujet de leurs contrats avec Shannon et Cie et S. McAdam, qu'il attire leur attention sur les prix accordés aux commerçants, et les informe qu'aucune violation des règles ne sera permise.

Résolu,—Que M. Keith retire le contrat pour la Maison d'Industrie qu'on rapporte qu'il a obtenu, et que le dit contrat soit transféré à la compagnie Conger, et que M. Keith paie à cette compagnie la différence entre les prix auxquels il a contracté et les prix donnés par la Compagnie Conger.

Résolu, Que si M. Keith ne se conforme pas à la résolution, il soit mis à une amende de cinq cents piastres.

Résolu.—Que les prix de vente à être annoncés au public soient considérés à la prochaine assemblée.

Résolu.—Qu'une assemblée spéciale soit convoquée pour lundi, le 30 courant à 4 heures, afin d'aviser à élever les prix.

James Beamish est proposé comme membre. Accepté, à condition qu'il se fasse élire membre de la Chambre de Commerce.

Résolu.—Que le secrétaire reçoive instruction de s'informer s'il est vrai que M. Tihis a obtenu le contrat de l'aqueduc à Parkdale et à quelles conditions, et qu'il soit requis de l'annuler, s'il l'a obtenu à moins que les prix fixés.

Rapport ayant été fait que MM. E. Rogers et Cie ont pris la commande des employés du bureau de poste organisés en groupe à \$6 pour tout l'hiver,

Résolu.—Que MM. Crane, Fairbank et W. Bell constituent, avec le secrétaire, un comité chargé de s'enquérir de l'affaire et de faire rapport à ce sujet, à la prochaine assemblée.

Résolu.—Que M. J. Rollo soit accepté comme commis aux ventes salarié pour la Compagnie de Charbon de Conger en fournissant l'affidavit ordinaire.

Conforme.

H. L. FAIRBANK, *président pro tem.*

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 28 août, 1886; M. Keith au fauteuil.

Présents: MM. Fairbank, Crane, Wm Bell, W. McGill et E. Rogers.

Cette assemblée est spécialement convoquée pour la réception d'un rapport du secrétaire sur divers cas d'infraction aux règles et de réduction de prix.

P. Burns, pour avoir vendu une demi-tonne de charbon fin à Mme Curtain, 106 rue Argyle, par l'entremise de A. R. Duff, un agent non autorisé.

Résolu.—Que dans le cas où M. Burns ne pourrait pas donner une explication satisfaisante à la prochaine assemblée du comité, une amende de \$100 soit imposée.

Robinson et McArthur, vente d'une demi-tonne de charbon à poêle à Donnelly, en arrière du n° 11 avenue Euclid, par l'entremise de Beavis, un agent non autorisé à \$3.

Résolu.—Que ceci étant une double infraction aux règles, si MM. Robinson et McArthur ne donnent pas une explication suffisante à l'assemblée prochaine du comité, une amende de \$100 soit imposée pour chaque infraction.

John Keith, pour avoir vendu à Hill Broekton, C. P., du charbon pour l'hiver à \$6, et reçu un dépôt en à compte, la balance devant être payée du temps à autre, suivant livraison. M. Keith explique que ceci a été fait par un de ces hommes sans sa connaissance et son consentement, et qu'aussitôt qu'il en a été informé, il a annulé la vente.

Résolu.—Que vu que l'ordre a été pris, M. Keith doit être tenu responsable, et qu'une amende de \$100 soit imposée.

Pendant la discussion de ce cas, M. Fairbank prend le fauteuil *pro tem*, et à la requête de M. Keith, il le garde jusqu'à la fin de l'assemblée.

M. Breckenridge à ce moment entre dans la salle, et à la demande de M. Crane, annonce qu'un cas vient justement d'arriver à sa connaissance, et que T. McConnell et Cie ont pris à \$6 un ordre qui avait été donné d'abord à Crane et Cie aux prix fixés.

Le secrétaire fait rapport que Guest et McNolty ont vendu à T. McConnell et Cie une charge de charbon à poêle au n° 56 rue Sherbourne le 25 août; T. McConnell étant en défaut.

Résolu.—Que Guest et McNolty soient mis à une amende de \$100, s'ils ne peuvent donner une explication satisfaisante à la première assemblée du comité.

Jos. Dilworth, pour vente d'une demi-tonne de charbon à M. Bradley, aujourd'hui, à \$3, lorsque le compte en indique le prix à 3.15.

Résolu.—Que dans le cas où M. Dilworth ne pourrait pas donner une explication satisfaisante à la prochaine assemblée du comité, il soit mis à une amende de \$100.

SECTION DU CHARBON, TORONTO.

599

Il est fait mention d'un rapport, et d'un comité actuellement occupé à s'enquérir du fait, que E. Rogers et Cie ont pris la commande des employés du bureau de poste organisés en groupe à \$6, pour l'hiver entier, et M. Rogers est prié de s'expliquer. Il déclare que sa maison n'a reçu d'eux aucun ordre, et qu'elle n'en recevrait pas d'eux non plus qu'au-dessous des prix réguliers.

Conforme.

H. L. FAIRBANK, *président pro tem.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 30 août 1886.

Présents :—M. Fairbank, qui est élu président *pro tem.*; MM. Crane, Wm. Bell, C. Rogers (E. Rogers et Cie) Wm. McGill, Johnson (P. Burns), Gibson et Robinson, de Robinson et McArthur, et Joseph Dilworth, les deux derniers sur demande.

Les minutes des assemblées des 24 et 25 août sont lues et approuvées.

M. Robinson, (de Robinson et McArthur) donne, concernant le cas de vente par l'entremise de Beavis, agent non autorisé, des explications qui ne sont pas jugées satisfaisantes, et deux amendes, l'une de \$100 pour vente au-dessous du prix, et l'autre de \$5 pour vente par l'agence de Beavis, lui sont imposées.

M. Johnson, pour P. Burns, explique que Duff n'est plus dans le commerce du charbon, et que la maison le remplace par un homme pris dans son propre bureau.

Résolu.—Qu'il ne soit pas imposé d'amende, pourvu que cet homme occupe la place le lendemain matin.

Le secrétaire rapporte qu'il a reçu une lettre de M. Keith (laquelle est lue) disant qu'il allait s'absenter de la ville et qu'il enverrait son chèque pour \$100 le lendemain.

M. Jos. Dilworth donne à l'assemblée ses explications relativement à l'accusation portée contre lui; elles sont jugées insuffisantes, et il est mis à une amende de \$100.—*Résolu* à l'unanimité,

Résolu.—Qu'attendu que personne de la maison Guest et McNolty n'a comparu touchant l'accusation portée contre eux, *re* T. McCounell et Cie., le secrétaire soit chargé de les voir et d'entendre les explications qu'ils pourraient avoir à donner.

M. Bell prend alors le fauteuil, à la demande de M. Fairbank.

M. Fairbank donne avis de motion, pour la prochaine assemblée régulière, "Que la règle spéciale N° 1 soit amendée en fixant le minimum d'une amende à \$10 au lieu de \$100 comme dans la dite règle. Il explique que son intention en faisant cette proposition, est que les amendes soient plus en moins fortes suivant la gravité de l'offense.

Résolu.—Qu le secrétaire aille voir personnellement les marchands qui ont été mis à l'amende, et qu'il les informe que s'ils n'ont pas payé avant 6 heures, demain, le 31 août, ils seront déclarés en défaut, et qu'en ce cas tous les marchands soient notifiés du fait par lettres enregistrées au bureau de poste, et M. Yates par le télégraphe.

Une accusation est portée contre MM. Crane et Cie., d'après laquelle Scroggie, leur agent, aurait vendu une demi-tonne de charbon à \$3; M. Crane explique l'affaire et le secrétaire reçoit l'ordre de faire une investigation.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Crane, et résolu, que la résolution du 13 juillet, concernant les prix, soit rescindée.

Résolu.—Unanimentement, que les prix restent les mêmes qu'à présent jusqu'au 1er octobre, qu'aucun ordre ne soit pris pour livraison après cette date aux prix actuels, et que ceci s'applique à tous les cas où le charbon n'aura pas été payé.

Résolu. Que les prix soient annoncés demain et tous les samedis, pendant un mois, dans le *Globe*, le *Mail*, le *News*, le *World* et le *Telegram*.

6 septembre, 1886.

JOHN KEITH, *président.*

Assemblée générale tenue le 1er septembre, 1886.

Cette assemblée est spécialement convoquée par le président à la requête de plus de sept membres.

Présents :—MM. Gerris O'Leary, Dalby, Hagerman, T. Bell, S. McAdam, John McGill, W. Spence, A. Shannon, W. R. Tesky, Woodrow, Mounce, Cotts, Robinson, 596

PROCÉDÉS.

Roulston, Cross, P. McConnell, McFarlane, Law, C. H. Rogers, Barber, Aikens, Clancy, W. Bell, Lytle, Jos. Dilworth, Jas. Dilworth.

A l'ouverture de la séance, aucun membre du comité exécutif n'étant présent, M. C. H. Rogers est unanimement élu président *pro tem*.

Il explique que cette assemblée ayant été convoquée spécialement à la demande de plusieurs des membres, il est prêt à les entendre.

M. McAdam présente une résolution qui, après une longue discussion est retirée, et la résolution suivante lui est substituée. (Avant que d'assemblée puisse procéder, cependant, on fait remarquer au président la présence de certaines membres qui, étant en défaut, n'ont pas le droit d'assister à l'assemblée.)

Le secrétaire est requis de lire leurs noms, et à la demande du président, MM. Robinson, T. M. McConnell, Jos. Dilworth et Jas. Dilworth se retirent de l'assemblée.

Proposé par M. McAdam, secondé par M. W. Bell, Que cette assemblée demande au conseil exécutif que les petits commerçants soient plus fortement représentés au comité exécutif. Adopté unanimement.

JOHN KEITH, *président*.
CHARLES H. ROGERS.

6 septembre, 1886.

Assemblée du comité exécutif tenue le 6 septembre, 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil. MM. Gibson, Jas. Bell, J. R. Bailey et C. H. Rogers.

M. James Dilworth entre dans la salle d'assemblée et introduit M. Wickens (du bureau de M. McNab) qui a comparu pour la défense de J. et J. Dilworth dans l'accusation portée contre eux et pour laquelle ils ont été déclarés en défaut.

Proposé par M. Gibson, secondé par M. Bailey et

Résolu, Que M. Wickens soit entendu.

Après les nouvelles explications de M. Wickens touchant cette affaire, il est

Résolu, Que le cas de MM. J. et J. Dilworth soit remis à deux semaines pour examen en comité exécutif général, et que dans l'intervalle il soit permis aux marchands de leur fournir du charbon.

Ce résultat ayant été communiqué à MM. Wickens et James Dilworth (qui étaient sortis de la salle d'assemblée pendant sa discussion), ces deux messieurs se retirent.

Les minutes de l'assemblée du comité exécutif du 30 août et de l'assemblée générale du 1er septembre 1886, sont lues et approuvées.

Le secrétaire ayant donné son nouveau rapport sur l'accusation contre Guest et McNolty, re T. McConnell et Cie, l'affaire est discontinuée sans amende.

Le secrétaire fait rapport sur le cas de Scroggie et Cie, et il est proposé par M. Bailey, secondé par M. C. H. Rogers, et

Résolu, Qu'en l'absence de M. Crane, pour cause de maladie, l'affaire soit remise jusqu'au moment où il pourra se rendre à l'assemblée.

Proposé par M. C. H. Rogers, secondé par M. Bailey, et

Résolu, Que cette assemblée ayant reçu la résolution adoptée à l'assemblée du 1er septembre 1886, demandant une représentation plus considérable des petits commerçants dans le comité exécutif, la question soit différée jusqu'à l'assemblée annuelle en décembre prochain.

Proposé par M. Gibson, secondé par M. Bailey, et

Résolu, Que les mots suivants de la règle spéciale n° 1 : "pour la première infraction ou offense paiera une amende de pas moins de \$100 qui seront payables de suite au trésorier, etc.," soient omis et remplacés par ce qui suit : "L'amende minimum sera de \$10 en augmentant pour les diverses offenses, le comité exécutif graduant l'amende suivant la gravité des cas."

La cité ayant demandé de nouvelles soumissions le 6 septembre, il est résolu que la disposition de ce contrat faite à une assemblée tenue le 9 août soit confirmée.

Le compte de M. Nelson, le solliciteur, jusqu'à cette date, \$50, est soumis au comité, et sur motion de M. Bailey, secondé par M. Gibson, il est ordonné qu'il soit payé.

MM. T. McConnell et Cie, n'ayant pas payé leur amende, il est proposé par M. C. H. Rogers, secondé par M. Bailey, que si elle n'est payée dans un délai de 48 heures à partir de cette date, M. McConnell soit expulsé de la Section du Commerce de charbon.—Adopté.

JOHN KEITH, *président.*

14 septembre 1888.

Assemblée générale tenue le 7 septembre 1886.

Présents.—C. H. Rogers au fauteuil; MM. Beamish, Frost, Woodrow, McFarlane, Sharp, Hagerman, Cross, O'Leary, Dalby, Law, Thompson, T. Bell, Lytle, et Grinnell.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et confirmées.

Le secrétaire lit la résolution passée par le comité exécutif, relativement à une représentation plus considérable des petits commerçants dans ce comité, telle que demandé par la dernière assemblée générale, et remettant la considération de la question jusqu'à l'assemblée annuelle, en décembre prochain. Après une conversation entre les membres au sujet du commerce, la motion d'ajournement est adoptée.

JOHN KEITH, *président.*

4 octobre 1888.

Assemblée du comité exécutif tenue le 14 septembre, 1886.

Présents.—M. Keith au fauteuil; MM. A. McGill, S. Crane, Fairbanks et W. Bell.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et confirmées.

Il est proposé, et la proposition est secondée, que l'amende de J. et J. Dilworth soit confirmée.—Adopté.

Rapport ayant été fait que certains commerçants (non membres de cette section) à Toronto Junction-Ouest, vendent du charbon dans cette cité à plus bas prix que l'association, il est proposé par M. Fairbanks, secondé par M. Crane, et résolu, Que le secrétaire s'assure des noms des commerçants qui, dans un rayon de cinq milles des limites de la cité, vendent du charbon dans la ville.

Lecture est faite d'une lettre reçue de MM. Robinson et McArthur, annonçant qu'ils ont ouvert une succursale au n° 419 rue Queen-Ouest, et qu'ils se proposent de la garder sous leur seul contrôle et de la maintenir à leur propres frais; la chose est approuvée, pourvu que, après investigation, ces conditions soient trouvées exactes.

Rapport ayant été fait que F. McConville et Cie ont reçu une cargaison de charbon de Fairhaven, le secrétaire reçoit ordre de s'assurer des détails de l'affaire et de télégraphier à M. Yates.

M. McGill présente l'avis de motion suivante:—

Que les ordres soient reçus aux prix suivants: charbon à poêle et fin, \$6; à fournaise et à grille, \$5.75, pour tout l'hiver.

Résolu, Que M. McConnell, de la maison McConnell et Cie, soit réintégré comme membre à condition qu'il se conforme aux règles et règlements de la section et paie un amende de \$200.

JOHN KEITH, *président.*

2 septembre, 1886.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 17 septembre, 1886.

Présents: M. Keith au fauteuil; MM. Rogers, Fairbank et Crane.

Sur demande, M. McConnell est présent pour expliquer sa conduite relativement à ses agents, et il est résolu, sur motion de M. Rogers, secondé par M. Fairbank,

Que l'amende de M. McConnell soit réduite à \$100, à condition qu'il observe les règles de cette section, et que, sur paiement de la dite amende, il soit réintégré comme membre.

JOHN KEITH, *président.*

21 septembre, 1886.

Assemblée du comité exécutif tenue le 21 septembre 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil; MM. Crane, Rogers, McGill, Gibson et Bailey.

Les minutes des deux dernières assemblées du comité exécutif sont lues et approuvées.

Le secrétaire fait rapport sur l'accusation contre E. Rogers et Cie, pour vente de trois tonnes de charbon à M. Brown, du village de Seaton, à leur bureau de la rue Queen, livrable tel que requis, et réception de \$3 en acompte, et il est résolu, sur motion de M. Gibson, secondé par M. McGill,

Que le rapport soit déposé sur le bureau pour le présent.

Proposé par M. Rogers et résolu,

Qu'on envoie à chaque membre de la Section la note suivante :

" A une assemblée du comité exécutif tenue aujourd'hui, il a été décidé de rescinder la résolution du 31 août au sujet de l'avance, au 1er octobre, sur les ordres non exécutés."

Proposé par M. McGill, secondé par M. Gibson, et résolu,

Que les commerçants soient libres de prendre des ordres à présent pour livraison future, jusqu'au 1er mai prochain, aux prix du détail actuels, savoir: \$6 pour le charbon à poêle et fin, et \$5.75 pour le charbon à fournaise et à grille.

Résolu, Que l'amende de M. John Keith soit remise.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Gibson, et résolu,

Que le trésorier soit autorisé à avancer \$35 pour un poêle à l'usage du bureau de la section.

La question de l'agent de S. Crane et Cie., Scroggie, pour vente d'une demi-tonne de charbon à \$3, est de nouveau considérée, et une amende de \$100 est imposée à Crane et Cie, pour cette offense.

Des lettres de A. McNab, solliciteur de MM. Dilworth, sont lues, et il est ordonné qu'elles soient déposées sur le bureau.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 22 septembre, 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil; MM. Bailey, Gibson, McGill, Crane et Rogers. M. G. Logan ayant soumissionné pour le contrat de la cité à prix réduits et sa soumission ayant été acceptée, cette assemblée est convoquée afin de prendre cette affaire en considération.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Gibson, et résolu.

Qu'au sujet de l'affaire McConnell et du contrat de la cité, il soit nommé un sous-comité composé de MM. Rogers, Bailey, Crane et du président, et que ce comité se rende à Buffalo afin de conférer avec les membres du comité de Toronto dans le but d'arrêter la vente du charbon à ceux qui sur ce marché ne sont pas membres de l'association.

Résolu, Que le secrétaire télégraphie à M. T. Guilford Smith, l'avisant qu'une députation a été nommée pour aller à Buffalo conférer avec leur comité sur des questions importantes, et lui demandant à quelle date aussi rapprochée que possible, le comité pourra recevoir la députation; M. Bailey devant télégraphier à M. Yates.

M. Gibson donne l'avis de motion suivante :—

Qu'une motion sera présentée à la prochaine assemblée régulière du comité exécutif, mardi, le 23 septembre, afin d'élever le prix du charbon de 50 centus par tonne, et que ces prix soient annoncés dans les journaux quotidiens au mois.

Résolu, Qu'une piastre soit payée à M. Keith pour louage de voiture.

JOHN KEITH, *président*.

28 septembre, 1886.

Assemblée du comité exécutif tenue le 28 septembre 1886.

Présents : M. Keith au fauteuil; MM. McGill, Gibson, Fairbank et Crane.

Les minutes des deux dernières assemblées sont lues et approuvées.

Résolu, Que le secrétaire obtienne de M. Bell, le président du comité nommé pour s'enquérir de l'ordre (pour charbon) des employés du Bureau des Postes, son rapport à ce sujet, afin qu'il soit présenté à la prochaine assemblée.

Proposé par M. Bailey, secondé par M. Crane,
Que MM. Rogers et Cie paient \$10 d'amende pour infraction aux règlements dans l'affaire Brown, du village de Seaton.

Proposé en amendement, par M. McGill, secondé par M. Gibson,
Que M. E. Rogers et Cie paient \$100 d'amende pour la dite infraction.
L'amendement est rejeté, et la motion est déclarée adoptée, le président donnant sa voix prépondérante.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Rogers, et
Résolu. Que la cotisation n^o 1, maintenant imposée pour le premier décès, aux membres de l'Association du Charbon, par l'administration de l'Association de Gratification de la Chambre de Commerce, suivant compte présenté par le secrétaire de la dite administration, et s'élevant à \$129, soit admise, et que le trésorier soit autorisé à la payer.

Proposé par M. Gibson, secondé par M. Bailey, et adopté,
Qu'à partir du 1er octobre 1886 (prochain) les prix du charbon, en général, soient augmentés de 50 centins par tonne, tels qu'indiqués sur les cartes-circulaires, et que ces prix soient annoncés un mois dans les journaux quotidiens, comme sur le marché de Buffalo; mêmes prix pour demi-tonnes, et 15 centins additionnels pour quarts de tonne.

Résolu. Que les membres de la Chambre de Commerce appartenant à l'Association de Gratification qui ont payé la première cotisation de \$5, soient remboursés de cette somme par le trésorier, qui est par la présente autorisé à la payer. Le secrétaire donne lecture d'une lettre qu'il a reçue de T. Bell et Cie, et renfermant une copie de leur contrat avec J. Dilworth, qui est en défaut et qui les presse de remplir son ordre. Bell et Cie demandent les instructions du comité à ce sujet.

Résolu. Que Bell et Cie soient informés que la section du charbon n'a rien à faire avec ce contrat, et que le secrétaire les notifie qu'ils s'exposeront à être mis à l'amende s'ils livrent le charbon.

Les comptes suivants sont adoptés et ordre est donné de les payer. Le secrétaire, salaire et déboursés pour le mois, \$51.02; M. Bradley, \$11.25; déclaration de Coleman, \$2.

Assemblée du comité exécutif tenue le 4 octobre 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil; MM. Crane, W. Bell, Whiteside et Rogers.

Cette assemblée a été spécialement convoquée par le président afin d'entendre M. Parrish, de la maison Chisholm et Parrish. *re* T. McConnell et Cie, qui avait exprimé le désir de voir le comité pour les faire réintégrer. L'arrivée de L. Parrish ayant été retardée, il n'a pu être présent à l'assemblée.

Le secrétaire lit un rapport du sous-comité *re* Rogers et Cie et les employés du Bureau de Poste.

Proposé par M. Bell, secondé par M. Whiteside, et résolu.

Que cette affaire soit remise à la prochaine assemblée.

JOHN KEITH, *président*.

Octobre, 1886.

Assemblée du conseil exécutif tenue le 5 octobre, 1886.

Présents :—Mr. Keith au fauteuil; MM. Crane, Whiteside, W. Bell et Johnson (P. Burns).

T. McConnell et Cie, et M. Parrish (de Chisholm et Parrish, Buffalo) sont présents afin de s'entendre avec le comité au sujet de la réintégration de T. McConnell et Cie comme membres de la section.

Résolu. Que les personnes suivantes soient admises à agir pour T. McConnell et Cie, à condition qu'elles se conforment aux règles de la section: John Cooper, commis salarié, qui devra signer la déclaration sous serment. Moses, rue Young, C. Burns, rue King-Est. Bethel, devant avoir un bureau séparé et un commis qui ne devra pas avoir d'autres occupations. Les affaires se feront sous la raison de T. McConnell et Cie seulement, dont le nom sera affiché.

Résolu, Qu'aussitôt que le secrétaire se sera assuré que les règlements de la section, tels qu'indiqués ci-dessus sont observés, il est autorisé à donner avis que T. McConnell et Cie, sont réintégréés comme membres. T. McConnell et Cie paient alors leur amende de \$100.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée générale tenue le 4 octobre 1886.

Présents :—Mr. Keith au fauteuil; MM. Beamish, Kennedy, R. Saulter, Chisholm, Cross, Sharp, Roulston, J. McGill, J. Aikins, Jas. Burns, McAdam, W. Bell, W. McGill, Mounce, T. Bell, Robinson, Lytle, J. Bell, E. Rogers, O'Leary, Cotts.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Proposé par M. Robinson, secondé par M. McAdam, et adopté,

Que le comité exécutif de la Section du Charbon ayant changé les règlements en vertu desquels ses membres occupent leurs charges actuelles, cette assemblée désire qu'ils expliquent pour quelles raisons ils l'ont fait.

Après une longue discussion à laquelle beaucoup de membres prennent part, quelques uns des membres du comité exécutif donnent des explications que l'assemblée trouve satisfaisantes, et l'ajournement est résolu.

Assemblée du comité exécutif tenue le 26 octobre, 1886.

Présents :—Mr. Keith au fauteuil; MM. Gibson, W. McGill, Crane et Whiteside.

Les minutes de l'assemblée précédente sont lues et approuvées.

Résolu, Que E. Rogers et Cie soient déclarés en défaut s'ils ne paient pas immédiatement leur amende de \$10.

Résolu, Que la question de l'amende de \$100 de S. Crane et Cie., laquelle n'est pas encore payée, soit remise pour considération à l'assemblée suivante.

Le secrétaire lit une lettre de M. James Dilworth, de la maison J. et J. Dilworth, offrant de payer \$50 pour sa part de l'amende imposée à la maison.

Résolu, Que l'amende entière doit être payée.

Le secrétaire lit une copie d'un connaissance pour 254 tonnes de charbon à fournaise et à poêle expédié par la goélette Ariadne, pour H. C. Springer et Cie, par la Cie de Houille de Butler, et consigné à Gooderham et Worts, et fait rapport qu'il a envoyé copie de ce connaissance à M. A. G. Yates et M. T. Guilford Smith.

Résolu, Que le secrétaire télégraphie à ces messieurs demandant s'il n'est pas possible d'arrêter ce charbon et d'imposer une forte amende aux expéditeurs.

Résolu, Que le secrétaire s'assure de qui Bowman, (le successeur de Stinson) obtient son charbon, et d'en acheter une tonne, s'il est nécessaire, pour obtenir l'information.

M. W. McGill donne un avis de motion à l'effet de réduire le prix du charbon à \$6.

26 octobre, 1886.

JOHN KEITH, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 26 octobre 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil; MM. Fairbank, T. Bell (S. Crane et Cie.) W. Bell, J. R. Bailey, W. McGill et E. Rogers.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Résolu, Qu'attendu que l'amende de \$10 de MM. E. Rogers et Cie. n'est pas encore payée, le secrétaire reçoive instruction de leur en demander personnellement le paiement, et que si elle n'est pas alors payée, ils soient déclarés en défaut.

Résolu, Que l'amende de S. Crane et Cie dans l'affaire de Scroggie, soit réduite à \$10.

Proposé par M. Bailey, secondé par M. McGill, et

Résolu, Que l'affaire du chargement de charbon expédié à Gooderham et Worts par le compagnie de Houille de Butler, soit laissée aux mains du comité de

Toronto, à Buffalo, pour être traités comme l'exige l'importance du cas, et il est de plus,

Résolu, Qu'attendu que la Cie de Houille de Butler a manifesté le désir de réparer le tort causé à ce marché en expédient ce charbon à Gooderham et Worts, contrairement aux règles de cette association, ce comité est d'opinion que plusieurs milliers de piastres ne suffiraient pas à remédier au mal, vu que ce charbon a été distribué parmi un large cercle d'amis et de relations qui se sont empressés d'informer leurs connaissances qu'ils ont réussi à battre la coalition du charbon et qu'ils obtiennent leur charbon à une grande réduction sur les prix de la dite coalition. Toutefois, en considération de l'empressement de la Cie à faire cette offre, la Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto désire se montrer aussi raisonnable que possible dans ses demandes, et acceptera \$1,000 comme pleine réparation dans le cas actuel, et que le secrétaire reçoive instruction de transmettre une copie de cette résolution au secrétaire du comité de Toronto, à Buffalo.

Proposé par M. Bell, secondé par M. McGill, et

Résolu, Que ceux qui ont demandé à faire partie de cette association et sont devenus membres de la Chambre de Commerce, aient un délai de deux mois pour se faire admettre, et qu'autrement l'association cessera de leur fournir du charbon.

Proposé par M. Rogers, secondé par M. Bailey, et

Résolu, Que la Cie de Houille de Conger ayant vendu du charbon à Edwards, un marchand qui n'est pas membre de l'association, soit mise à une amende de \$10 pour cette offense. L'amende est payée.

M. Bailey, secondé par M. W. Bell, propose A. W. Bowman comme membre de la Section du Charbon.

Proposé par M. Fairbank, secondé par M. McGill, et

Résolu, Que les membres de cette Section qui ont vendu à des marchands qui n'en font pas partie, soient mis à une amende de \$10.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Crane, et

Résolu, Que le prix du charbon soit réduit de 50 centins par tonne.—Rejeté.

Proposé par M. McGill, secondé par M. W. Bell,

Qu'un détective soit nommé pour observer le marché concernant les prix actuels.

Le secrétaire annonce que T. McConnell ne s'est pas encore conformé aux règles en payant son amende et en rappelant ses agents, et il est proposé par M. Bailey, secondé par M. McGill, et

Résolu, Qu'un comité composé de MM. Rogers, Fairbank et Bailey soit nommé pour aller à New-York, avec plein pouvoir de mettre le cas devant le comité de Buffalo.

Les comptes suivants sont présentés et passés:—Pour télégrammes, \$4.69; Blackett Robinson, \$40.85; le secrétaire, compte pour le mois \$49.18.

JOHN KEITH, *président*.

2 novembre, 1886.

L'assemblée mensuelle des membres a été convoquée pour le 1er novembre, 1886, mais elle n'a pas eu lieu faute de quorum.

Assemblée du comité exécutif tenue le 2 novembre, 1886.

Présents:—M. Keith au fauteuil; MM. J. R. Bailey, Gibson, W. McGill, White-side, W. Bell et S. Crane.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et adoptées.

Le secrétaire fait rapport que MM. E. Rogers et Cie ont payé leur amende de \$10.

M. Gibson, en qualité de représentant du sous-comité qui a été à New-York re T. McConnell et Cie et la Cie de Houille de Butler, soumet le rapport du comité informant l'assemblée que ces questions ont été laissées aux mains du comité de Toronto de l'Association d'Anthracite de l'Ouest.

Le secrétaire donne lecture de lettres et télégrammes échangés entre cette section et A. G. Yates, écr., et T. Guilford Smith, écr., re T. McConnell et Cie depuis la dernière assemblée.

Le secrétaire reçoit instruction de convoquer une assemblée générale spéciale pour lundi prochain, le 8 novembre, pour l'élection des membres de cette section dont les noms suivent :—

A. M. Bowman, proposé par M. J. R. Bailey.

Edwards, proposé par la Cie de Houille de Conger.

J. Grinell proposé par E. Rogers et Cie.

Le sous-comité *re* Employes du Bureau de Poste présente son rapport, et il est résolu que MM. E. Rogers et Cie paient une amende de \$50 pour avoir pris l'ordre, contrairement aux règles de l'association

M. Gibson présente l'avis de motion suivant : —

Que les marchands faisant le commerce aux environs de la cité, dans un rayon de 5 milles de ses limites, soient requis de faire enregistrer leurs noms au comité et de signer la déclaration sous serment, et que les marchands qui leur fournissent du charbon veillent à ce que la présente résolution soit observée.

Le secrétaire rapporte que MM. T. Bell et Cie, fournissent du charbon à J. Dilworth qui est en défaut.

Résolu,—Que T. Bell et Cie soient mis à une amende de \$100 pour cette offense.

M. Crane présente l'avis de motion suivant :—

Que le prix du charbon pour les cultivateurs soit de \$1 de moins, par tonne, que les prix de détail.

Ordonné que les dépenses de M. Gibson pour son voyage à New-York, \$36.50, et celles de M. Rogers, voyages à New-York et à Buffalo (2 voyages), \$38.50 leur soient remboursées.

JOHN KEITH, *président*.

20 novembre, 1886.

Assemblée spéciale du comité exécutif tenue le 5 novembre 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil ; MM. Fairbank, Jas. Bell (S. Crane et Cie.), W. Bell, E. Rogers, Wm. McGill.

M. T. McConnell est présent, sur demande, relativement à l'affaire Logan. Il admet qu'il fournit à Logan du charbon dur et mou pour le contrat de la cité, aux prix fixés par l'association.

Résolu,—Que T. McConnell et Cie, soient requis de faire un dépôt de \$1,000 dans cette section, comme gage de bonne foi avant de pouvoir être admis de nouveau comme membres.

Résolu,—Que M. Fairbank soit envoyé à Buffalo, comme député du comité, pour expliquer au comité de Toronto de l'Association d'Anthracite de l'Ouest les désirs de ce comité en cette matière.

Résolu,—Que les messieurs suivants constituent un comité chargé de veiller à ce que le contrat de la cité soit rempli suivant les spécifications.

Le secrétaire donne lecture de lettres de MM. J. R. Bailey et Cie, McNab et Wickens, à l'effet que l'amende de \$100 a été payée par la maison J. et J. Dilworth et que la société est dissoute. James Dilworth demeure membre de la section du charbon en vertu de sa première admission, Joseph Dilworth étant encore en défaut.

Résolu,—Que MM. T. Bell et Cie n'ayant pas encore payé leur amende de \$100, le secrétaire reçoit instruction, si elle n'est pas payée demain, le 6 courant, de les déclarer en défaut.

JOHN KEITH, *président*.

30 Novembre, 1886.

Assemblée du comité exécutif tenue le 9 novembre 1886.

Présents :—M. John Keith au fauteuil ; MM. W. McGill, Fairbank, Rogers Crane, W. Bell, M. R. E. McWilliams, comme représentant du comité de Toronto, à Buffalo, et M. Parrish, de MM. Chisholm et Parrish, Buffalo, sont présents pour l'affaire T. McConnell et Cie.

Le secrétaire, à la requête du président, lit la résolution adoptée par le comité exécutif, le 5 novembre, exprimant le désir du comité qu'un dépôt de \$1,000 soit mis entre les mains du trésorier par T. McConnell et Cie., comme gage de bonne foi à l'avenir.

Le dit dépôt devant être confisqué au profit de la section du charbon, si T. McConnell et Cie violent ses règles et règlements.

Proposé par M. McGill secondé par M. Fairbank,

Que la cotisation N^o 3 en faveur de l'Association de Gratification de la Chambre de Commerce, telle que présentée par la secrétaire et s'élevant à \$135, soit payée à même les fonds de la Section du Charbon de la Chambre de Commerce, et que le trésorier soit autorisé à payer cette somme au secrétaire de la Chambre de Commerce.— Adopté.

T. Bell et Cie. n'ayant pas payé leur amende de \$100, résolu, Qu'ils soient maintenant déclarés en défaut et que le secrétaire en donne avis à la Chambre de Commerce du Charbon à Buffalo.

L'affaire de T. McConnell et Cie est librement discutée avec MM. R. E. McWilliams et M. Parrish, et il est finalement convenu et résolu que sur paiement de \$1,000 au trésorier par MM. McConnell et Cie., tel que résolu à la dernière assemblée, et sur leur promesse de se conformer aux règles, ils soient réintégrés comme membres. M. Parrish accepte cette résolution et promet, en présence du comité, que les \$1,000 seront payées avant son départ de la cité

Des remerciements unanimes sont votés par le comité à M. R. E. McWilliams pour sa présence et l'assistance qu'il a donnée.

Résolu, Que les prix du charbon vendu dans les cours et pour consommation en dehors de la cité pour les cultivateurs, soient de 75 centins de moins que les prix de détails actuels. Les prix pour les employés des messageries et autres, pour consommation dans la cité, resteront les mêmes qu'à présent, 40 centins au-dessous des prix de détail livré dans les cours.

JOHN KEITH, *président*.

30 novembre, 1886.

Assemblée spéciale tenue le 13 novembre, 1886.

Présents : M. Keith au fauteuil ; MM. W. Bell, Jas. Bell (S. Crane et Cie), T. R. Whiteside.

Le secrétaire fait rapport que T. McConnell et Cie, ont payé \$500 par chèque marqué.

Résolu, Que le comité confirme la résolution adoptée à la dernière assemblée en présence de M. Parrish, à l'effet que \$1,000 seront déposées en argent, entre les mains du trésorier, par T. McConnell et Cie, comme garantie de bonne foi, laquelle somme sera confisquée dans le cas où ils violeraient les règles et règlements de la section.

Que ce paiement de \$500 soit à présent considéré comme un paiement en acompte, et que T. McConnell et Cie, sont encore en défaut. Qu'une copie de cette résolution soit envoyée à MM. R. E. McWilliams, Chisholm et Parrish et à M. Yates, le secrétaire du comité de Toronto, à Buffalo.

JOHN KEITH, *président*.

30 novembre, 1886.

Assemblée du comité exécutif tenue le 19 novembre, 1886.

Présents : M. Keith au fauteuil ; MM. W. McGill, W. Bell, S. Crane, J. R. Bailly, E. Rogers et Fairbank.

Le secrétaire lit la correspondance qui a eu lieu avec Buffalo depuis la dernière assemblée, relativement à MM. T. McConnell et Cie.

Proposé par M. Crane, secondé par M. Bell, et

Résolu, Que M. T. McConnell et Cie., ayant payé la somme de \$500, en dépôt, comme garantie qu'ils observeront les règles et règlements de la Section du Charbon, ils soient admis comme membres en se conformant aux règles.

M. T. Bell est présent et explique sa position quant à son contrat avec Jos. Dilworth.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Crane et

Résolu, Que M. M. Fairbank et Bailey forment un sous-comité chargé d'aviser M. Bell et de l'aider à obtenir un arrangement avec Jos. Dilworth, et que M. Bell dans l'intervalle est et demeure en défaut.

Résolu, Que M. M. Bailey, Fairbank et le secrétaire forment un sous-comité chargé de répondre à la lettre reçue de Buffalo re T. McConnell et Cie.

Les comptes suivants sont approuvés :

Bengough, Typographe, \$14; annonces: dans le *Télégram*, \$6, le *Mail*, \$6; Cie Mutuelle Canadienne, télégrammes, oct, \$2.55.

Résolu, Que M. M. W. Bell et Fairbank soient auditeurs pour l'année.

JOHN KEITH, *président*.

30 novembre, 1886.

Assemblée du comité exécutif tenue le 23 novembre 1886.

Présents : M. Keith au fauteuil; M. M. E. Rogers, Fairbank et W. Bell.

M. Rogers passe au président une lettre qui lui a été adressée par M. Riddell, du bureau de poste, relativement aux employés du dit bureau; la lettre est lue.

Le secrétaire fait rapport que T. McConnell et Cie, ont fourni du charbon dur récemment à la salle de la station de Pompes à Feu de la rue Court, pour Logan, en vertu du contrat de la cité, et qu'il espère trouver d'autres cas. Il reçoit ordre de les préparer pour la prochaine assemblée, de manière à donner au comité des preuves suffisantes pour qu'il puisse agir à ce sujet.

Le secrétaire fait rapport que T. McConnell et Cie ont demandé le paiement du montant qu'ils réclament comme leur étant dû pour leur tonnage de l'an dernier, savoir, 9,500 tonnes, \$126.87. Le président certifie l'exactitude de la réclamation, et il est ordonné que cette somme leur soit payée.

JOHN KEITH, *président*.

30 novembre 1886.

Assemblée du comité exécutif, 30 novembre 1886.

Présents :—M. Keith au fauteuil; M. M. Crane, Whiteside, W. Bell et James Bell (S. Crane et Cie).

Les minutes des assemblées du comité des 2, 5, 13 et 23 courant, sont lues et approuvées.

Le secrétaire fait rapport qu'il a eu des preuves qu'en différentes occasions, T. McConnell et Cie ont fourni du charbon pour remplir le contrat de la cité, et il est résolu, que le montant déposé dans les mains du trésorier, \$500, comme garantie de bonne foi, soit confisqué, et que T. McConnell et Cie soient déclarés en défaut.

Le secrétaire reçoit instruction d'obtenir une déclaration écrite et sous serment de la preuve, dont copie sera envoyée à M. Yates et à M. R. E. McWilliams, et de notifier les expéditeurs, à Buffalo, que T. McConnell et Cie, sont en défaut.

Le président fait rapport que M. M. E. Rogers et Cie, ayant interprété la règle spéciale n° 3 autrement que le comité, surtout dans son application au bureau de poste, ces messieurs désirent référer la signification de cette règle au comité et se conformer à ce qu'il décidera.

Résolu,—Que la règle n° 3, lue par le secrétaire, doit s'entendre exactement comme elle se lit, et qu'un ordre pris d'un des employés du bureau de poste, avec les noms séparément et la quantité ordonnée par chacun d'eux est une violation de cette règle.
3 décembre, 1886.

Assemblée du comité exécutif tenue le 3 décembre 1887.

Présents :—Mr. Keith au fauteuil; M. M. Fairbank, James Bell, S. Crane et Cie, J. R. Bailey, E. Rogers, W. Bell.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Proposé par M. Bailey, secondé par M. Fairbank, et,

Résolu,—Que l'amende de T. Bell et Cie. soit réduite à \$25, et que sur paiement d'icelle, ils soient réintégrés. Rapport est fait que l'amende de \$10 de M. M. S. Crane et Cie, et celle de M. M. E. Rogers et Cie, de \$50, sont payées.

M. Rogers lit une lettre que sa maison a reçu de la Cie de Houille de Butler au sujet du chargement de charbon de Springer à Gooderham et Worts, et l'affaire est réléée à M. Bailey pour la détermination des prix et son rapport à la prochaine assemblée.

Proposé par M. Bell secondé par M. Fairbank, et.

Résolu, — Que le compte du secrétaire de la Chambre de Commerce pour la quatrième cotisation envers les fonds de gratification, montant à \$135, soit approuvé et payé à mêmes les fonds de la section.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée générale (l'assemblée annuelle) tenue le 6 décembre 1886.

Presents.—Mr. Keith au fauteuil; M.M. Bowman, N. McConnell, W. Bell, Wooliat, Cross, Clancy, J. Aikens, Dalley, McFarlane, O'Leary, Sharpe, Woodrow, Whiteside, Gibson, Crane, S. McAdam, Robinson, Shannon, Frost, W. Spence, Hagerman, Gerrie, Gemmill et Woodrow.

Le secrétaire soumet son rapport, qui est adopté, sur motion de M. Gibson.

Le rapport du trésorier, montrant une balance de \$1,344.99 en mains, est aussi adopté.

Le président annonce que l'assemblée va maintenant procéder à l'élection du comité exécutif pour l'année suivante. Comme cinq de ses membres doivent avoir des docks et des cours à charbon, les messieurs suivants sont déclarés élus: M.M. P. Burns, Elias Rogers et Cie., J. R. Bailey et Cie., S. Crane et Cie., la Cie de Houille de Conger.

Nominations.

21	W Bell,	nommé par	M. Sharpe,	secondé par	M. Frost		
19	T. R. Whiteside	do	do	Grinnell	do	do	Aikens
11	W. McGill	do	do	W. Spence	do	do	Woodrow.
14	John Keith	do	do	Gibson	do	do	Woodrow.
4	Robinson	do	do	McAdam	do	do	Frost.
12-15	J Clancy	do	do	Gerrie	do	do	Robinson.
12-10	J McGill	do	do	McFarlane	do	do	O'Leary.
3	J. McAdam	do	do	Robinson	do	do	Shannon.

Les M.M. suivants sont élus: M M. W. Bell (21 votes) T. R. Whiteside (19 votes), J. Keith (14 votes), J. Clancy (15 votes).

M.M. Gibson, Hagerman et le secrétaire, nommés par l'assemblée, agissent comme scrutateurs.

Les membres du comité exécutif se retirent alors pour procéder à l'élection des officiers pour l'année; à leur retour, le secrétaire annonce les élections suivantes:—

Président, M. W. Bell; vice-président, M. John Keith; trésorier, M. S. Crane; secrétaire (*pro tem.*) G. W. Wood.

Sur motion de M. Aikens, secondé par M. Gerrie, l'assemblée vote des remerciements à M. Keith pour les services efficaces qu'il a rendus comme président.

Les nouveaux membres suivants sont admis: M.M. A. M. Bowman, C. W. Edwards et T. Grinnell.

Les messieurs suivants sont présentés pour admission comme membres de la Section.

M. Johnson, par W. Bell; J. Wiggins, par M. Whiteside.

Sur motion de M. Woodrow, les remerciements de l'assemblée sont présentés au secrétaire.

WILLIAM BELL, *président*.

Minutes de l'assemblée spéciale du comité exécutif pour l'élection des officiers, 6 décembre, 1886.

Présents: J. Keith, W. Bell, Gibson, T. R. Whiteside, J. Clancy et Crane.

Proposé par M. Crane, secondé par M. Gibson, et

Résolu, Que M. Bell soit nommé président.

Proposé par M. Crane, secondé par M. Whiteside, et

Résolu, Que M. Keith soit vice-président.

Proposé par M. Whiteside, secondé par M. Clancey, et

Résolu, Que M. Crane soit trésorier.

Proposé par M. Crane, secondé par M. Gibson, et

Résolu, Que M. G. W. Wood soit secrétaire *pro tem*.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 14 décembre 1886.

Présents :—M. Bell au fauteuil ; MM. S. Crane, Keith, Rogers, Fairbank.

Résolu, Que la lecture des minutes de la dernière assemblée soit remise.

Résolu, Que le rapport de M. Bailey sur les prix à déterminer *re Springer*, soit différé.

Le secrétaire lit une lettre reçue de Robinson et McArthur touchant l'amende de \$185 qui leur a été imposée le 30 août.

Proposé par M. Keith, secondé par M. Crane, et

Résolu, Que l'amende soit réduite à \$25.

Les comptes suivants sont approuvés et il est ordonné qu'ils soient payés :—*News*, annonces, \$6 ; Compagnie du Pacifique Canadien, télégrammes, deux, \$4.58.

Résolu, Que les assemblées du comité exécutif soient ajournées pendant la période des fêtes de la nouvelle année, sauf qu'il en soit convoquées par le président.

Wm. BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 12 janvier 1887.

Présents :—M. Wm. Bell au fauteuil ; MM. Fairbank, Clancey, Whiteside, Crane et Keith.

Les minutes des assemblées du comité exécutif des 6 et 14 décembre sont lues et approuvées.

Le secrétaire fait rapport que, par suite de l'absence de M. J. R. Bailey, il n'a pas pu obtenir son rapport sur l'affaire Springer.

Proposé par M. Fairbank, secondé par M. Keith, et

Résolu, Que les membres paient la souscription annuelle à la Chambre de Commerce.

Le secrétaire donne lecture de lettres de MM. Allbright et Smith demandant les noms des membres de la section et le tonnage du charbon anthracite et bitumineux importé à Toronto par chaque importateur.

Résolu, Que le secrétaire donne l'information demandée, à condition qu'ils en paient les frais.

Proposé par M. Fairbank, secondé par M. Whiteside, et

Résolu, Que M. Keith soit nommé comme représentant de la Section du Charbon au conseil de la Chambre de Commerce de Toronto, et que M. Crane soit nommé comme membre du Bureau d'arbitrage de la même institution. Ces nominations devront se faire le 14 courant à 3 h. 30 p.m.

Le secrétaire reçoit ordre de donner avis de ces nominations aux membres de la Section du Charbon, et les inviter à assister à la votation.

Les comptes suivants sont approuvés : Boyce, \$2, le secrétaire, pour décembre, \$37.63.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée générale (spéciale) tenue le 21 janvier 1887.

Présents :—M. Fairbank au fauteuil (à la demande de M. Bell) ; MM. Hagerman, Jno. McGill, W. Bell, Sharp, Saulter, McFarlane, C. J. Smith, Mounce, Cross, Pringle, S. Crane, E. Rogers, Jno. Keith, Whiteside, Fairbank, D. Daniels, Aikins, W. McConnell, Clancey, Lytle et W. Walsh.

Cette assemblée a été convoquée spécialement, à la requête de plusieurs membres, pour faire le choix des candidats à supporter pour le conseil de la Chambre de Commerce et le Bureau d'Arbitrage, et ce choix a été fait. L'élection doit avoir lieu immédiatement après cette assemblée, à l'Hôtel de Ville.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif, tenue le 15 mars 1887.

Présents :—M. Wm Bell au fauteuil ; MM. J. R. Bailey, J. Clancey, Fairbank, S. Crane et T. R. Whiteside.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Résolu, Que les prix à exiger de MM. Springer et Compagnie de Houille de Butler, soient ceux d'été, savoir, \$5.75 pour charbon à fournaise et à grille, et \$6 pour charbon à poêle et fin.

Le trésorier présente un compte, reçu du secrétaire de la Chambre de Commerce, pour les cotisations nos 5 et 6 des membres de la Section du Charbon au fonds de gratification.

Résolu, Que le trésorier soit autorisé à payer la dite cotisation pour ceux des membres qui sont en règle avec la Section, à même les fonds de la Section du Charbon, et que le secrétaire soit chargé d'examiner les livres et d'informer le trésorier de la somme nécessaire à ce paiement.

Résolu, Que la prochaine assemblée du comité exécutif soit tenue le premier mardi d'avril.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 5 avril, 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil ; MM. Fairbank, Whiteside, Clancey, S. Crane.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et confirmées.

Le secrétaire fait rapport que le montant payé par le trésorier et fonds de gratification, suivant la résolution passée à la dernière assemblée, est de \$300.

Le secrétaire est chargé de voir M. Shannon au sujet de sa succursale, au n° 938, rue Queen-Ouest, et de l'informer qu'elle ne peut pas être acceptée sans le consentement du comité.

M. W. H. Lackie, ayant envoyé par écrit une demande d'admission comme membre de la section, il est dûment nommé comme tel.

Résolu, Que la prochaine assemblée soit tenue le 10 avril, ou plus tôt, s'il est nécessaire, sur convocation par le président.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 3 mai 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil ; MM. J. R. Bailey, T. R. Whiteside, H. L. Fairbank, S. Crane et Clancey.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Le secrétaire donne lecture d'une lettre de M. Shannon, au sujet de sa succursale, rue Queen-Ouest.

Résolu, Que le secrétaire réponde à cette lettre, et informe M. Shannon que la règle doit être observée, et que cette succursale doit être fermée.

Nouveaux membres.

Les messieurs suivants sont reçus et approuvés à l'unanimité : J. Westcott, coin des rues Fuller et Queen, Parkdale ; W. Gosnell et Frère, 256 rue King-Est ; et Peppiatt et McDonogh, Parkdale.

La réception de J. B. West est remise à plus tard, afin que le secrétaire puisse s'assurer s'il a une cour à charbon.

Hugh Spence.

Le secrétaire lit une lettre relative à la cotisation due pendant le temps qu'il a été en défaut, et demandant au comité de considérer sa décision de nouveau.

Et après discussion nouvelle de la question, il est,

Résolu, Que le comité ne peut pas modifier sa décision antérieure, et que M. Spence doit payer les cotisations au fonds de gratification imposées pendant qu'il était en défaut.

Albright et Smith.

Lecture d'une lettre de ces messieurs, au sujet de statistiques.

Le secrétaire reçoit ordre de répondre qu'il lui a été impossible d'obtenir les informations demandées.

Le trésorier présente à l'assemblée la cotisation, n^o 7, au fonds de gratification reçue du secrétaire de la Chambre de Commerce, pour paiement.

Résolu, Que le trésorier soit autorisé à payer cette cotisation pour les membres en régie avec la section.

Veuve du Gardien.

Proposé par M. Bailey, secondé par M. Fairbank, et

Résolu, Que la somme de \$10 soit payée à la veuve et à la famille du gardien des salles de la Chambre de Commerce, décédé, à même les fonds de la section.

Prix.

Proposé par M. Crane, secondé par M. Bailey, et

Résolu, Que les prix demeureront les mêmes jusqu'à nouvel avis, et que le secrétaire notifie chaque membre de la section à cet effet.

Le compte du secrétaire jusqu'au 24 avril, est reçu et approuvé.

Honoraire d'initiation.

Le secrétaire reçoit ordre d'examiner la minute relative à l'honoraire d'initiation des membres, pour l'information de la Cie. Conger *re* Peppiatt & McDonogh.

W. BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 14 mai, 1887.

Présents:—M. Keith au fauteuil; MM. J. R. Bailey, J. Clancey, T. R. Whiteside, Gibson, S. Crane et Rogers.

Assemblée spéciale convoquée pour considérer les prix, en conséquence de l'abolition des droits sur l'anthracite par le gouvernement.

M. Rogers donne un avis de motion à l'effet de fixer les prix du charbon.

Fonds de Gratification.

Le secrétaire fait rapport que le montant requis pour la cotisation, n^o 7, dont le paiement a été ordonné à la dernière assemblée, est de \$153.

Prix et Soumissions pour l'Aqueduc.

Résolu, Qu'une assemblée spéciale du comité exécutif soit convoquée pour le 21 courant, afin de déterminer les prix du charbon, et que les soumissions pour l'aqueduc soient prêtes pour le 21 courant, à 11 heures.

W. BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 21 mai, 1887.

Présents:—M. Wm. Bell au fauteuil; MM. Crane, John Keith, P. Burns, Whiteside, Clancey, Elias Rogers (J. R. Bailey), Gibson, Fairbank, Litster (J. Keith), Johnson, (P. Burns), W. McGill et C. J. Smith.

L'assemblée étant une réunion spéciale, les minutes de l'assemblée précédente ne sont pas lues.

J. B. West.

Une lettre de ce monsieur au sujet de sa cour à charbon est lue; cette communication n'étant pas trouvée assez explicite, il est

Résolu, Que le président et le secrétaire forment un sous-comité chargé de voir M. West, et de s'assurer de sa bonne foi au sujet de ses prix, à sa cour, pour le charbon dur.

L'avis de motion relative aux prix du charbon est alors soumis à la considération de l'assemblée, et il est proposé par M. Gibson, secondé par M. Crane, et

Résolu, Que les prix seront de \$6 par tonne, pour le charbon à poêle et le charbon fin, et de \$5.75 par tonne, pour le charbon à fournaise et à grille, pour livraison jusqu'au 1er juillet prochain, et qu'aucun engagement ne sera pris pour livraison après cette date à ces prix; pas de changement pour le charbon mou ou le Blossburg; 15 centins additionnels pour demi tonnes.

John Keith.

Rapport ayant été fait que M. Keith fournissait depuis quelque temps du charbon pour l'aqueduc à \$5 par tonne (M. Burns ayant refusé de continuer à le faire à ce prix après l'expiration de son contrat), une discussion s'élève à ce sujet; M. Keith donne une explication, et la discussion est abandonnée. Le secrétaire reçoit instruction de notifier M. Keith qu'il devra cesser de délivrer du charbon à l'aqueduc, sauf aux prix établis.

Contrat de l'Aqueduc pour 1887-88.

Le secrétaire lit l'avis demandant des soumissions.

Proposé par M. Gibson secondé par M. Brown, et

Résolu,—Que tous procédés soit à cette assemblée ou à toutes les autres, relatifs aux prix du charbon ou à toute autre matière, soient considérés comme strictement confidentiels. A ce point des procédés, le fauteuil est occupé par M. Fairbank, M. Bell étant appelé ailleurs pour un autre engagement.

Proposé par M. McGill, secondé par M. Brown (J. R. Bayley),

Que les prix pour l'Aqueduc soient de \$4.55 par tonne, délivré aux hangars, et de 4.70 par tonne, dans les bâtisses des bouilloires.

Proposé en amendement par M. Lister (J. Keith), secondé par M. Burns,

Que les prix aux hangars soient de \$4.75 par tonne, et de \$5, par tonne, aux bouilloires.

L'amendement est rejeté et la motion primitive est adoptée.

M. Bell étant de retour, reprend le fauteuil.

Le contrat de l'Acqueduc ayant été offert, il est donné pour \$500 à J. R. Bailey et Cie qui présente un chèque pour ce montant au trésorier.

W. BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 30 mai 1887.

Présents. Mr. Wm. Bell au fauteuil; MM. E. Rogers, Gibson, T. R. Whiteside, Clancéy, S. Crane, Lister (J. Keith) et McArthur.

Les minutes des assemblées du comité exécutif des 3, 14 et 31 mai sont lues et approuvées.

Prix du Bois et du Charbon Mou.

Résolu,—Que les prix du bois et du charbon mou, là où il en est vendu en même temps que du charbon dur, seront comme suit:

\$5.50 par corde, bois franc—long.

\$6.00 do do scié et fendu, 2 coupes.

\$6.00 do do do 3 do

\$4.00 do do

\$4.50 do pin—long.

\$3.50 do do scié et fendu.

\$4.50 par tonne, charbon mou, à vapeur.

\$5.50 do do à grille.

J. B. West.

Le sous-comité donne son rapport sur les cours à charbon de M. West; l'assemblée en est satisfaite, et M. West est dûment nommé membre.

Prix aux commerçants.

Proposé par M. Rogers, secondé par M. Lister (J. Keith).

Que relativement à la résolution passée à l'assemblée du 21 mai dernier, arrêtant qu'aucun contrat ne devra être fait, pour livraison après le 1er juillet, il est entendu que cette résolution s'appliquera non seulement au commerce de détail, mais aux transactions avec les petits commerçants.—Rejeté.

Agents et Bureaux.

Résolu, Que ces questions soient discutées à la prochaine assemblée.

Contrats non terminés.

Proposé par M. Rogers, secondé par M. Gibson, et,

Résolu, Que tous les contrats non terminés le 1er mai, soit avec les consommateurs soit avec les commerçants, soient rapportés au secrétaire devant la prochaine assemblée le 7 juin, et que le secrétaire envoie un avis à chaque membre à ce sujet.

T. McConuell et Cie sont encore en défaut. Le secrétaire reçoit instruction de notifier les expéditeurs que cette maison est encore en défaut, et de leur demander de se gouverner en conséquence.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 6 juin 1887.

Présents :—M. Wm. Bell au fauteuil; MM. Gibson, Clancey, Wm. McGill, McArthur, Johnson (P. Burns), S. Crane, E. Rogers, C. J. Smith, Coleman, J. R. Bailey, J. Keith et T. R. Whiteside.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et confirmées.

Cette assemblée est spécialement convoquée dans le but de régler les prix des soumissions pour les contrats du gouvernement.

Contrats du gouvernement.

Résolu, Qu'une condition de la présente adjudication de contrats et de toutes les autres à l'avenir, sera le dépôt immédiat d'un chèque pour le montant payé pour l'achat, et que ce chèque demeurera entre les mains du trésorier jusqu'après la signature du contrat.

Prix.

Proposé par M. Gibson, secondé par M. Keith, et

Résolu. Que les prix soient fixés pour le charbon à fournaise et à grille à \$5.25, par tonne nette; pour le charbon à poêle et le charbon fin, \$5.50 par tonne nette, pour la maison de réforme, la prison centrale et l'asile; le Straitsville, \$5.25; le Fairmount, \$4.75, par tonne nette, pour l'asile; Straitsville, \$5.50; l'airmount, \$5 par tonne nette, pour la Prison centrale et la Maison de réforme; charbon mou, 10 tonnes, à \$5.50 par tonne nette.

Les contrats sont achetés, et adjugés comme suit :—

Charbon mou, à C. J. Smith, pour 50 centins par tonne, ou \$677.60.

Charbon dur, à E. Rogers et Cie., pour 41 centins par tonne, ou \$721.60.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 11 juin 1887.

Présents :—M. Wm Bell au fauteuil; MM. J. R. Bailey, Gibson, T. R. Whiteside, Johnson (P. Burns), Robinson, McArthur, E. Rogers, C. J. Smith, Coleman, Coulter, S. Crane et J. Keith.

Assemblée spéciale convoquée pour déterminer les prix des soumissions pour les écoles publiques.

Proposé par M. Crane, secondé par M. Bailey.

Que le charbon soit aux prix de détail actuels et que les prix pour le bois restent ouverts à tous.

Proposé en amendement par M. Gibson, secondé par M. Whiteside.

Qu'un prix soit fixé pour le charbon et que le contrat soit mis à l'enchère.

L'amendement est rejeté et la motion originale est adoptée.

Prix pour les soumissions du collège Knox.

Proposé par M. Bailey, secondé par M. Keith,

Que les prix soient exactement les mêmes que ceux des cartes-circulaires. Adopté.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 18 juin 1887.

Présents :—M. William Bell au fauteuil ; MM. Keith, Clancey, Crane, Gibson, E. Rogers, Johnston (P. Burns) et Coulter.

Assemblée spéciale.

Cette assemblée étant spéciale, les minutes ne sont pas lues.

Soumissions pour l'hôpital.

Résolu, Que les prix soient comme suit :—

Charbon à fournaise et à grille..... \$5.50 par tonne nette.

do à poêle..... 5.75 do

do mou..... 5.25 do

Lehigh, \$1 de plus par tonne pour toutes grosseurs. Adjudgé à E. Rogers et Cie pour \$250.

Tonne nette.

Proposé par M. Rogers, secondé par M. Gibson,

Que les prix pour les contrats ci-dessus et pour tous contrats soient faits par tonne nette.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 28 juin 1887.

Présents :—M. T. R. Whiteside au fauteuil, MM. Gibson, J. R. Bailey, Crane, Clancey, Whiteside.

Minutes.

Cette assemblée étant spéciale, il est

Résolu, Que les minutes ne soient pas lues.

Rapport du trésorier.

Le trésorier fait rapport que le montant en mains est de \$2,470.14.

Comptes.

Les comptes suivants sont soumis et approuvés :

F. Blackett Robinson, impressions, \$10 ; le secrétaire, jusqu'au 24 juin, \$33.38.

Prix.

Proposé par M. Crane, secondé par M. Bailey,

Que les prix restent tels qu'ils sont jusqu'à nouvel avis, et que la question soit mise devant une assemblée spéciale qui sera convoquée pour samedi, le 2 juillet, à 11 heures.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 2 juillet 1887.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil ; MM. E. Rogers, Fairbank, Keith, Whiteside, Crane, W. McGill, Clancey, Johnston (P. Burns), J. R. Bailey, McArthur, Gibson, C. J. Smith, M. Marshall, M. Cowan.

Proposé par M. Bailey, secondé par M. Crane,

Que M. Cowan (qui est à la veille d'ouvrir un dock à Toronto) ait la permission d'assister à l'assemblée et de soumissionner pour les contrats du gouvernement.

Minutes des 11, 18 et 28 juin, lues et reçues.

Cotisation de M. Spence.

Cette affaire est présentée une seconde fois à l'assemblée pour nouvelle considération, mais il est unanimement

Résolu. Que la Section du Charbon ne pouvait pas payer la cotisation pendant que M. Spence était en défaut, mais qu'il peut envoyer une lettre présentant sa demande.

Prix.

Résolu. Que les prix soient les mêmes qu'à présent jusqu'au 1er août prochain, et que nul ordre ne soit pris, dans l'intervalle, pour livraison après cette date. Que cette résolution s'applique au commerce de gros aussi bien qu'au commerce de détail. Qu'une copie de la résolution soit envoyée à chaque membre.

W. F. Johnston.

Le président annonce à l'assemblée que M. Johnston a pris un associé, et il est

Résolu. Que le secrétaire écrive à M. Johnston pour s'assurer du changement opéré dans cette maison, et demander à son nouvel associé de prendre l'affidavit.

A. McArthur, jun., annonce qu'il a succédé, dans les affaires, à la maison Robinson et McArthur.

Résolu. Que le secrétaire écrive à M. Robinson, et le notifie qu'il est nécessaire, vu cette dissolution, qu'il demande à être élu membre de la Section du Commerce du Charbon, en payant l'honoraire habituel d'admission.

Soumissions du gouvernement.

Résolu. Que les prix du charbon dur soient de 25 centins par tonne au-dessous des prix de détail actuels, savoir, charbon à poêle et fin, \$5.75 ; à fournaise et à grille, \$5.50 par tonne nette ; charbon mou, \$5.25 par tonne nette ; bois franc, long, \$5.50 par corde ; pin, long, \$4 par corde ; charbon de bois, \$1.50 par baril. Que pour livraison après le 1er décembre, le prix du charbon soit de 25 centins de plus par tonne. Les prix ci-dessus ne devant s'appliquer qu'aux contrats du gouvernement seulement. Le charbon Lehigh, \$1 de plus par tonne, pour toutes les grosseurs.

Adjugé à la compagnie de houille de Conger pour \$610 ; toutes les autres soumissions devant être à 25 centins additionnels.

Maison d'Industrie.

Résolu. Que les prix soient comme suit : \$5.75 par tonne nette, pour le charbon à poêle, \$5.50 par tonne pour le charbon à fournaise, \$5.25 par tonne pour le charbon mou, soit pour livraison présente ou aux cours pendant l'hiver.

Adjugé à M. John Keith pour \$160.

Soumission pour la bibliothèque.

Pas de prix spéciaux d'établissements.

WILLIAM BELL, président.

Assemblée générale tenue le 4 juillet, 1887.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil.

MM. J. McGill, Lackie, Whiteside, Barber, Sharp, Shannun, T. Bell, Higgins, Cotts, McDougall, Dwan, Clancey, W. F. Johnston, Macfarlane, Frost, Vestcott, H. Spence et T. Coulter.

Les minutes des deux dernières assemblées sont lues et approuvées.

SECTION DU CHARBON, TORONTO.

Nouveaux membres.

Les messieurs suivants sont présentés et reçus :—MM. H. Lackie, J. Westcott, W. Gosnell et Frère, Peppiatt & McDonogh, J. B. West, W. Leak et Cie. et M. Dwan : (Gosnell et Frère ont acheté de Peacock et Jackson) ; (Peppiatt et McDonogh ont acheté de Titus) ; M. Dwan a acheté de N. McConneli.)

H. S. Baymore.

Lecture est faite d'une demande d'admission comme membre présentée par M. Baymore, mais elle est remise jusqu'après son élection comme membre de la Chambre de Commerce.

Contrat des Ecoles.

Il est fait mention que M. Richardson, qui n'est pas membre de la section, a pris une partie du contrat des écoles. Le président dit qu'il l'a fait comme agent de M. W. McGill ; mais il promet que la chose sera examinée.

WILLIAM BELL.

Assemblée du comité exécutif tenue le 9 juillet 1887.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil ; MM. Whiteside, J. B. Bailey, S. Crane, J. Keith, Coleman pour C. J. Smith, Elias Rogers.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées, avec l'addition suivante aux minutes relativement au contrat pour la Bibliothèque, savoir : Qu'il est entendu et convenu que le contrat pour la Bibliothèque sera donné à M. W. Bell.

Richardson, Wm McGill et le contrat des Ecoles.

Le secrétaire reçoit instruction d'écrire à M. McGill et Cie., et de demander une explication concernant l'exécution du contrat par Richardson.

H. Spence et arrrages de cotisation au Fonds de Gratification.

M. Spence, sur sa propre demande, est présent pour donner son exposé au comité ; après avoir été entendu, il est

Résolu, Que le comité ne peut changer sa décision antérieure de ne pas lui allouer sa cotisation au Fonds de Gratification pendant qu'il était en défaut.

Soumissions—Douane, Bureau de Poste, Bureaux du Revenu.

Résolu, Que les soumissions ne soient pas mises à l'enchère, mais demeurent ouvertes pour tous, aux pleins prix des cartes-circulaires, savoir, \$5.75 par tonne, pour le charbon à fournaise (dur) et \$5.50 par tonne, pour le charbon mou.

Assemblée Spéciale.

Résolu, Qu'une assemblée spéciale du comité exécutif soit convoquée pour 3 p.m., jeudi, le 14 courant, et que les questions suivantes y soient discutées :—Agents à commission ; prix à accorder aux cultivateurs ; succursales ; prix pour livraison future.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 14 juillet, 1887.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil ; MM. Fairbank, Keith, Whiteside et Clancey. Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

W. F. Johnston et ses agents.

Rapport ayant été fait que M. Johnson employait des agents, le secrétaire reçoit instruction de le voir et de l'informer que cela est contraire aux règles.

Agents à commission.

Cette matière est discutée, et il n'est pas jugé à propos de faire aucun changement aux règles.

Prix à accorder aux cultivateurs.

Résolu, Que les prix resteront tels qu'ils sont actuellement, 75 centins par tonne, de moins que ceux des cartes-circulaires.

Succursales.

Résolu, Que le secrétaire s'assure s'il n'a pas été ouvert de nouveaux bureaux de vente qui n'ont pas reçu la sanction du comité. La Compagnie Conger a fait rapport qu'elle a pris le bureau de M. P. Burns, n° 678, rue Young, comme bureau secondaire ; il a été enregistré.

Prix pour livraison future.

Résolu,—Que vu que l'assemblée est peu nombreuse, ces prix ne soient fixés qu'à la prochaine assemblée régulière, mardi prochain, le 19 courant à 4 heures.

WILLIAM BELL, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 19 juillet 1887.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil ; MM. Keith, Whiteside, Clancey, Gibson, J. R. Bailey, Crane et MM. C. C. Ray et Cowan, de C. C. Ray et Cie.

C. C. Ray et Cie.

Le secrétaire fait rapport qu'il a reçu leur demande de faire partie de la Section du Charbon, et il est,

Résolu,—Qu'ils soient élus à condition de se conformer à toutes les règles.

Joseph Little qui a acheté de E. Jackson, rue Young, Yorkville, ayant envoyé par écrit une demande d'admission à la section, est dûment élu aux conditions ordinaires.

W. F. Johnson et Cie.

Permission leur est donnée de prendre des ordres au magasin de M. Johnson (père), au coin des rues Green et Bathurst.

Succursales.

Les bureaux suivants sont fermés : F. W. Thompson, 359½ rue Queen-ouest, Burns et McCormick, 479 rue Queen-ouest.

Annonce de M. Dwan.

Le secrétaire soumet à l'assemblée une copie de l'annonce de M. Dwan qui a attiré son attention. Il offre de prendre des ordres pour livraison pendant l'hiver. Le secrétaire reçoit instruction de notifier M. Dwan de retirer cette partie de l'annonce immédiatement, parce qu'elle est contraire aux règlements.

Division du produit des contrats.

Après quelques discussion il est,

Résolu,—Que la division soit faite entre les importateurs de la même manière que l'an dernier, et conformément aux minutes du 5 mai et du 20 juillet, 1886, c'est-à-dire au *prorata* de chacun d'eux dans le tonnage du charbon dur pour l'année finissant le 1er mai, tel que démontré par les livres de la douane.

Appel de M. Crane.

M. Crane donne avis d'appel de cette dernière décision au Bureau de Commerce.

Division du produit des contrats.

M. Keith donne avis de motion, qu'à l'avenir le produit des contrats sera divisé également entre les importateurs,

Prix.

Résolu,—Que la détermination des prix, pour livraison future après le 1er août, soit remise jusqu'à l'assemblée spéciale qui se tiendra le 29 courant, à 3 heures, afin de permettre que l'on sache avant de les fixer, quels prix auront été faits à l'assemblée qui doit avoir lieu à New-York, le 28 courant.

Affidavits.

Résolu,—Que les associés des différentes maisons et tous leurs employés soient requis de prendre de nouveaux affidavits touchant les prix et les règles et règlements de cette section, et que le secrétaire demande au solliciteur de préparer une forme d'affidavit pour signature.

M. Mills, 32 rue King-est.

Il est fait mention que M. Mills a acheté 1,000 tonnes de charbon d'un importateur, et qu'il sollicite des ordres pour livraison pendant tout l'hiver à \$6. Le secrétaire reçoit l'ordre de s'enquérir à ce sujet.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 22 juillet, 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil ; M. Keith, Crane et J. R. Bailey.

MM. Macfarlane, John McGill et Coulter sont présents, et accusent MM. E. Rogers et Cie, d'avoir contracté, à leur bureau de la rue Yong, pour huit tonnes de charbon à \$6, livrable en aucun temps dans le cours de l'hiver, et payable lors des livraisons.

Accusation contre E. Rogers et Cie.

Résolu, Que le secrétaire écrive à MM. E. Rogers et Cie, formulant cette accusation et leur enjoignant de donner immédiatement instruction à cet agent de cesser de prendre de semblables ordres qui sont contraires aux règlements ; et que M. Rogers soit invité à assister à une assemblée spéciale qui se tiendra le 23 courant, à 11 heures, pour répondre à la dite accusation.

Accusation contre Conger et Cie re Best et Fortier.

Le secrétaire fait rapport que plusieurs ordres ont été pris par Best et Fortier qui se sont engagés à fournir du charbon de Conger en aucun temps pendant l'hiver, à \$6 par tonne, payable lors de la livraison, avec réduction de prix, si le marché baisse.

Résolu, Que la Cie Conger soit notifiée de discontinuer cette agence immédiatement, et que M. Gibson ou M. Fairbank assiste à l'assemblée demain afin de répondre à cette accusation.

Commis et Agents.

Le secrétaire est requis d'obtenir de chaque membre une liste certifiée des noms des personnes qu'il emploie comme tels, afin qu'ils signent l'affidavit et soient enregistrés

Prix pour livraison future.

L'assemblée est d'avis qu'il est à propos de fixer ces prix aussitôt que possible, et qu'une décision devrait être prise à l'assemblée de demain matin.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 23 juillet 1887.

Présents :—M. Wm. Bell au fauteuil : M. J. R. Whiteside, prenant le fauteuil jusqu'à l'arrivée de M. Bell. MM. Bailey, Rogers, Whiteside, Clancey, Keith et Gibson.

E. Rogers et Cie—accusation re agence de la rue Yonge, vente pour tout l'hiver à \$6.

Résolu, Qu'ils aient à payer une amende de \$5.

Cie Conger et Best et Fortier.

L'affaire est considérée comme une infraction aux règlements, mais elle est remise, pour décision, à la prochaine assemblée. Dans l'intervalle, la compagnie reçoit instruction de discontinuer cette agence.

Cotisation n° 8. Fonds de gratification.

Résolu,—Qu'elle soit payée à même les fonds de la section; total \$165; 55 membres.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 29 juillet 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil; MM. S. Crane, T. R. Whiteside, J. Keith, Clancey, Gibson, J. R. Bailey, E. Rogers. M. W. McGill était aussi présent.

Les minutes des assemblées tenues les 19, 22 et 23 juillet, sont lues et approuvées.

Cie Conger et Best et Fortier.

Lecture est faite d'une lettre de la Cie Conger, demandant que le bureau de Best et Fortier devienne une de leurs succursales.

Résolu,—Qu'étant contraire aux règlements, cette demande ne peut pas être accordée.

Rapport du trésorier.

Montant en mains, \$3,371.76.

W. F. Johnston et Cie.

Résolu,—Qu'il ne leur soit pas permis de prendre des ordres au magasin de M. Follis Johnston, n° 556 rue Queen-Ouest, vu que cela serait contraire aux règlements.

A. McArthur, jun.

Résolu,—Que comme il serait contraire aux règlements de continuer comme succursale à faire partie du bureau de M. Beavin, rue Queen-Ouest, cela ne peut pas être permis.

D. Daniels.

M. Daniels est accusé d'avoir vendu 5 tonnes de charbon fin à \$6, livrable vers le 1er janvier, et payable lors de la livraison, d'après reçu obtenu par le détective et maintenant produit.

Résolu,—Que le secrétaire en informe M. Daniels et requière sa présence à la prochaine assemblée du comité, pour répondre à l'accusation.

A. Shannon et Cie.

Le secrétaire reçoit ordre de les notifier de cesser de prendre des ordres par l'entremise de M. Greenwood, ou du bureau secondaire qu'il tient dans la rue Queen-ouest, autrement il sera considéré comme violant les règlements.

Prix.

Résolu,—Que les prix du charbon seront de \$6.50 par tonne, pour le charbon à poêle et le charbon fin, et \$6.25 par tonne, pour le charbon à fournaise et à grille, livraison immédiate, et qu'ils prendront effet à partir du 1er août prochain; 50 centins d'escompte, par tonne, seront accordés pour argent comptant, et pour livraison lors de l'achat.

Les prix pour les petits commerçants seront de \$1 de moins par tonne, avec la même condition, mais ils pourront être élevés sans avis préalable.

Amendement.

M. Keith propose l'amendement suivant, lequel est rejeté :

Que, jusqu'à nouvel avis, le charbon soit vendu aux prix suivants: charbon à poêle et fin \$6.25, à fournaise et à grille, \$6 par tonne; et qu'aucun charbon ne soit vendu à ces prix que pour argent comptant et livraison immédiate.

Comptes approuvés: M. Bradley, \$6.50; le secrétaire, compte pour le mois, \$40.38.

THOS. R. WHITESIDE, *président pro tem.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 8 août 1887.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil; MM. Whiteside, J. Keith, Crane, Clancey, Cowan, de C. C. Ray et Cie, était aussi présent.

Accusation contre D. Daniels.

M. Daniels était présent, sur demande, ainsi que son commis, pour répondre à l'accusation.

Résolu,—Que cette affaire soit remise à la prochaine assemblée pour décider ce qu'il y a à faire.

Les minutes de la dernière assemblée sont maintenant lues et approuvées.

Le secrétaire fait rapport sur les cas suivants, touchant lesquels il avait reçu ordre de faire des recherches :—

Howlett et Bell reçoivent leur charbon de T. Bell et Cie.

A. R. Duff, Arcade, rue Queen, est approvisionné par P. Burns.

J. Atkinson, coin des rues Carleton et Parliament, reçoit aussi son charbon de P. Burns.

Best et Fortier reçoivent encore leur charbon de la Cie Conger.

Hanscombe, rue Ontario, est fourni par J. R. Bailey et Cie.

Résolu, Que le secrétaire écrive aux commerçants fournissant les personnes ci-dessus nommées, et requiert leur présence, pour répondre à l'accusation d'employer des agents sans le consentement de ce comité, à une assemblée spéciale qui se tiendra mercredi, le 10 courant, à 4 heures.

Comptes approuvés : annonces, *News*, \$4; *Telegram*, \$2.40.

Prix.

M. Keith donne un avis de motion à l'effet de soumettre les prix à une nouvelle considération à la prochaine assemblée.

M. Cowan, de la maison C. C. Ray et Cie, est invité par le président à exposer ses vues au sujet de la disposition des fonds provenant des contrats, afin que les parties concernées puissent, s'il est possible, arriver à quelque entendement.

Après avoir entendu M. Cowan, il est

Résolu, Qu'un sous-comité composé de MM. Keith et Cowan, soit nommé pour conférer sur cette matière avec le comité exécutif, et qu'il fasse rapport du résultat à la prochaine assemblée.

WM. BELL, *président.*

Assemblée générale tenue le 8 août, 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil; MM. T. Beamish, Cotts, W. Gosnell, J. Westcott, Dally, Woollatt, Pringle, Lackie, Vance, Mounce, Alkens, Woodrow, Peppiatt, R. Saulter, W. Leak, T. Bell, Bell et Crane, G. Sharp, Gerry, Dixon, Macdougall, Grimmell, Burns (P. et M. Cie.), Clancy, McDonogh.

Les minutes de la dernière assemblée générale sont lues et approuvées.

Wm McGill, Richardson et le contrat des écoles.

Le secrétaire annonce que cette question a été expliquée d'une manière satisfaisante au comité exécutif.

Commerce.

Après une conversation sur l'état du commerce du charbon, et sur la question de prendre des ordres pour livraison pendant tout l'hiver, l'assemblée s'ajourne.

Conforme,

JOHN KEITH.

3 octobre, 1887.

Assemblée du comité exécutif tenue le 10 août, 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil; MM. Keith, Gibson, Whiteside, Crane, M. Cowan, de C. C. Ray et Cie., Clancey et E. Rogers.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

J. Bell et Cie et Howlett et Bell.

M. J. Bell était présent pour répondre à l'accusation d'employer Howlett et Bell comme agents sans le consentement du comité exécutif. M. Bell assure qu'ils n'ont pas été autorisés à prendre d'ordres pour sa maison et qu'ils ne l'avaient pas fait non plus; l'explication est jugée suffisante.

La division de l'argent des contrats est de nouveau discutée, et le rapport du comité est reçu.

Résolu, Que la question soit remise jusqu'au retour de M. J. R. Bailey, lorsqu'une assemblée spéciale du comité exécutif sera convoquée.

Prix.

Résolu, Que la partie de la résolution qui veut qu'aucun ordre ne soit pris que pour livraison immédiate, soit rescindée, et qu'il soit permis aux membres de prendre des ordres à \$6 par tonne, pour charbon à poêle, fin, et charbon mou pour grille, et \$5.75 par tonne, pour charbon à fournaise et charbon dur à grille pour livraison future, s'il leur plaît d'en prendre le risque.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 11 août, 1887.

Présents:—M. W. Bell au fauteuil; MM. Keith, E. Rogers, J. R. Bailey, Crane, Whiteside, Gibson, P. Burns, Clancey, W. Cowan, de C. C. Ray et Cie.

Division nouvelle de produit de contrats.

Assemblée spéciale convoquée pour discuter de nouveau cette question.

Proposé par M. Rogers secondé par M. Clancey,

Que la division soit faite comme l'année dernière.—Adopté.

Avis de motion de M. Keith.

Disposition nouvelle à l'avenir des argents de contrats.

L'avis est présenté, et il est

Résolu, Qu'il soit réservé pour considération future.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 17 août, 1887.

Présent:—M. W. Bell au fauteuil; MM. Keith, Gibson, E. Rogers, Whiteside, Clancey, A. M. Cowan, de C. C. Ray et Cie.

Les minutes des assemblées du 10 et du 11 sont lues et approuvées.

Avis.

Le président annonce qu'il avait reçu un avis par écrit de W. McGill et Cie. lui enjoignant de ne pas distribuer le produit des contrats, parce qu'ils en avaient appelé à la Chambre de Commerce de la décision du comité exécutif. Il croit que le trésorier a reçu un avis semblable.

Notification à M. P. Burns.

Le secrétaire reçoit instruction de notifier M. P. Burns de ne pas employer M. Duff dans le quartier ouest et M. Atkinson, au coin des rues Parlement et Carlton, comme agents, parce qu'il est contraire aux règlements de le faire; et aussi de notifier W. McGill et Cie au sujet du magasin de M. Johnston, (farine et substances alimentaires pour animaux), rue Queen, dans le même sens

W. BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 23 août, 1887.

Présents:—M. Wm. Bell au fauteuil; MM. Rogers, Gibson, Whiteside, Keith et Cowan (de C. C. Ray et Cie.)

Wm. McGill et Cie.

La lettre relative à la défense de diviser les argents conformément à la décision du comité exécutif, à l'assemblée du 11 août, 1887, est produite; aussi une lettre datée du 20 août, 1887, offrant leur résignation comme membres de la section.

Sur motion de M. Rogers, secondé par M. Keith,

Les deux lettres sont déposées sur le bureau.

En l'absence du secrétaire, M. Gibson agit comme secrétaire (*pro tem.*)

Cotisation n° 9.

Résolu.—Que si le dernier versement au fonds de gratification ou d'assurance n'a pas été payé, le président voie à ce que le trésorier en fasse le paiement, \$174.

WM. BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 30 août 1887.

Présents.—M. Wm. Bell au fauteuil; M.M. Whiteside, Keith, Gibson, S. Crane, J. R. Bailey, M. Cowan, de C. C. Ray et Cie, M. W. Bell, Jun., et M. McFarlane.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Cette assemblée ayant été spécialement convoquée pour fixer les prix pour l'aqueduc de Parkdale, il est

Résolu.—Que les prix ne soient pas déterminés, afin que chacun soit libre de soumissionner à aucun prix qu'il lui plaira.

Les comptes suivants sont soumis et approuvés :—*Mail*, comptes d'annonces, \$6 ; Bradley, salaire, \$26.75 ; Bradley, une demi-tonne de charbon, \$3 ; le secrétaire, comptes jusqu'au 24 août, \$37.88.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du conseil exécutif tenue le 5 septembre, 1887.

Présents.—M. W. Bell au fauteuil; J. R. Bailey, Gibson, Crane, Whiteside, Keith, McArthur, et Cowan de C. C. Ray et Cie.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Soumission pour la cité.

Cette assemblée est spéciale et convoquée pour fixer les prix et déposer des soumissions pour la cité.

Résolu.—Que les prix soient comme suit :—

A poêle et fin.....	\$5 75
A fournaise et à grille.....	5 50
Briar Hill.....	5 50
Straitsville.....	5 00
Bois franc—long.....	5 50
Pin—long	4 00

Et que tous soumissionnent de la même manière.

Les soumissions comprennent l'approvisionnement nécessaire aux stations de pompes à incendies, à la prison, aux bureau du registraire, à l'Hôtel de ville et à la Cours de police. Quantité :—500 tonnes de charbon à poêle, fin et à fournaise, 340 tonnes de Briar Hill et Straitsvilles, 180 cordes de bois franc, et 15 cordes de pin blanc, long.

Compagnie de Charbon et de Glace dite "Grenadine".

Le secrétaire fait rapport qu'il a reçu de la compagnie une lettre demandant à être admise dans la Section du Commerce de charbon.

Résolu.—Qu'elle soit reçue.

Jacob Malloy.

Le secrétaire fait rapport qu'il a reçu une lettre de ce monsieur cour autrefois occupée par Jos. Dilworth, n° 141 rue Queen-ouest.

Résolu, Qu'il soit reçu.

Le compte de M. W. J. Nelson, le solliciteur de la Section, s'élevant à \$28.35, est présenté et approuvé, le paiement du compte est ordonné lorsque le secrétaire se sera assuré de son exactitude.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée générale tenue le 5 septembre 1887.

Présents :—MM. Vance, Wescott, Gerrie, Aikins, Woodrow, W. F. Johnston, Whiteside, West, McDonogh, Sharp, Cotts, Hagorman et Grinnell.

Il n'y a pas de quorum. Une assemblée irrégulière se forme en conséquence et M. Whiteside est élu président. La condition générale du commerce du charbon est discutée, et après avoir entendu les remarques des membres l'assemblée se sépare.

Assemblée du comité exécutif tenue le 1er octobre, 1887.

Présents :—MM. Gibson, E. Rogers, J. R. Bailey, Clancey et Keith. En l'absence du président, M. Gibson est appelé au fauteuil.

Assemblée spéciale.

L'assemblée est spécialement convoquée pour discuter les prix.

Prix Elevés.

Sur motion de M. Keith, il est unanimement résolu que les prix de détail du charbon le et après le lundi 3 octobre, soient augmentés et placés à \$6.25 par tonne pour charbon à poêle et fin, \$6 par tonne pour charbon à fournaise et à grille, et que les prix pour les commerçants soient de 75 centins de moins que ces prix, livraison chars ou dans les cours.

Prix pour les cultivateurs.

Résolu, Que les prix, pour les cultivateurs, soient de 40 centins plus bas que les prix de détail, pour le charbon et le bois.

Résolu, Que là où l'on vend du bois et du charbon mou en même temps que du charbon dur, les prix soient comme suit :—

Bois franc, long.....	\$6 00	par corde.
do scié et fendu.....	6 50	do
Pin, long.....	4 00	do
do scié et fendu.....	5 00	do
Croûtes.....	3 50	do
Charbon mou à vapeur.....	4 50	do
do à grille.....	6 00	do

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 12 octobre, 1887.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil ; MM. Gibson, Clancey, J. Keith, Lytle (S. Crane et Cie), Cowan (C. C. Ray).

Cette assemblée spéciale est convoquée pour considérer l'àpropos d'élever les prix.

Résolu, sur motion de M. Keith,

Que le et après le samedi, 15 du courant, les prix soient élevés comme suit : charbon à poêle et fin à \$6.50 par tonne, charbon à fournaise et à grille, \$6.25 par tonne. Meilleur charbon mou, \$6.25, Blossburg, \$6.00 ; 15 centins par tonne pour quart de tonne ou demi-tonne.

Avis dans les journaux.

Le secrétaire reçoit instruction de faire mettre des avis dans les journaux la veille du jour fixé pour l'augmentation des prix, et d'en expliquer la raison.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 29 octobre, 1887.

Présents :—MM. J. R. Bailey, E. Rogers, Gibson et Keith.

Vu l'absence de M. Bell, M. Gibson est appelé au fauteuil.

Résignation du trésorier.

M. Crane ayant offert sa résignation comme trésorier, il est

Résolu, Que la résignation de M. Crane soit acceptée, et que M. Whiteside soit nommé trésorier *pro tem.*

Que M. Whiteside et le secrétaire soient nommés pour examiner les comptes du trésorier avant que les livres et l'argent ne soient pris en mains par le nouveau trésorier.

Re McConnell et Cie et le Contrat de la Cité.

Résolu, Que M. Keith soit nommé pour examiner le charbon que fournit actuellement T. McConnell et Cie pour le contrat de la cité.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 1er novembre, 1887.

Présidents :—M. W. Bell au fauteuil; MM. J. Keith, E. Rogers, Gibson, J. R. Bailey et H. L. Fairbanks.

Trésorier nommé.

Le secrétaire fait rapport que M. Whiteside s'est déclaré prêt à accepter l'office de trésorier et que M. Crane est occupé à préparer les comptes et à faire régler le livre de banque afin de pouvoir faire le transfert à M. Whiteside.

Augmentation des prix.

Proposé par M. Keith, secondé par M. Gibson, et

Résolu, Qu'une assemblée spéciale soit convoquée pour mercredi le 2 novembre, afin d'aviser à une augmentation des prix.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée générale tenue le 3 octobre, 1887.

Présents :—MM. J. Keith, Sharp, Aikens, Abbs, Lackie, West, Grinnell, Humphries, Higgins, Cross, Daly, J. Millory et Johnston.

Président.

En l'absence du président de la section, M. Keith est appelé au fauteuil.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Plusieurs membres parlent au sujet de l'avance récente dans le prix du charbon et expriment leur opinion.

L'assemblée paraît être généralement d'avis que le comité exécutif a agi dans les meilleurs intérêts de la section en élevant les prix de détail de 25 centins par tonne.

Après une conversation générale concernant le commerce, l'assemblée s'ajourne.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 2 novembre, 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil ; MM. J. R. Bailey, Keith, Crane et Gibson.

Cette assemblée étant spécialement convoquée pour aviser à une augmentation des prix, les minutes des assemblées précédentes ne sont pas lues.

Prix élevés.

Résolu, Que les prix soient élevés de 25 centins par tonne pour toutes les grosseurs, le et après le 3 novembre.

Charbon à poêle et fin.....	\$6.75	par tonne.
do à grille et à fournaise.....	6.50	do
do mou, le meilleur.....	6.50	do
do Blossburg.....	6.25	do

Là où le bois ou le charbon mou est vendu en même temps que le charbon dur, les prix seront les mêmes exactement que les prix de détail, avec 25 centins de moins que ces prix pour les commerçants.

Augmentation du prix du bois.

Le président et le secrétaire sont chargés de voir M. C. J. Smith et les autres membres intéressés dans le commerce du bois, relativement à une avance de 50 centins par corde pour les prix de détail, et s'ils approuvent unanimement cette avance, le secrétaire enverra des avis aux membres au sujet de ce changement de prix.

Fret sur les lacs.

M. Rogers propose que les membres devraient agir unanimement pour le règlement de la question du fret sur le charbon, entre les Etats-Unis et Toronto. L'assemblée, cependant, ne prend aucune décision à ce sujet.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée générale tenue le 7 novembre, 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil ; MM. John McGill, Gerrie, Vance, J. Dilworth Woodrow, Sharp, Cotts, O'Leary, Milloy, Mounce, Humphries, Lackie, Abbs Hagerman, Gosnell, Rolston et Thompson.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Une conversation générale s'engage au sujet du commerce, et après une heure de discussion, l'assemblée s'ajourne.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 15 novembre, 1887.

Présents : M. W. Bell au fauteuil ; MM. J. R. Bailey, E. Rogers, F. R. White-side et J. Keith.

Les minutes du 5 septembre, des 1er, 12 et 29 octobre, des 1er et 2 novembre sont lues et approuvées.

Le secrétaire, au sujet de l'annonce de Lister, offrant le charbon à \$5.75 et \$6.00, et de la circulaire de la Compagnie d'approvisionnement des associations de cultivateurs (*Granges*), fait rapport qu'il s'est occupé de la question et que ces annonces vont être discontinuées.

Prix du bois.

Résolu, Que jusqu'à nouvel avis, les prix soient comme suit :—

Bois franc, long.....	\$6.50	par corde
do scié et fendu.....	7.00	do
Pin long.....	5.00	do
do scié et fendu.....	5.50	do

Le trésorier fait rapport qu'il a reçu de M. Crane, l'ex-trésorier, \$3,122.80 qu'il a déposé à la banque " Dominion " au crédit de la section.

Le compte de Hill et Weir, \$3.25, pour impressions, est soumis et approuvé, et il est ordonné qu'il soit payé.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif pour le 2 décembre, 1887.

Présents :—M. William Bell au fauteuil ; MM. J. Keith, Gibson, J. R. Bailley, C. J. Smith, Cowan, de C. C. Ray et Cie.

Cette assemblée a été spécialement convoquée sur demande de plusieurs membres.

Une conversation générale s'engage sur l'à propos d'élever les prix, et avis de motion est donné à l'effet de les changer à la prochaine assemblée, qui aura lieu lundi, le 5 courant, à 7 p. m.

WILLIAM BELL, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 5 décembre, 1887, (avant l'assemblée générale).

Présents :—M. Wm. Bell au fauteuil ; MM. J. R. Bailey, Gibson, Clancy, Cowan, de C. C. Ray et Cie.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Prix.

L'avis de motion concernant le changement des prix est discuté et il est *Résolu*, Que les prix restent tels qu'ils sont, pour le présent.

Rapport.

Le secrétaire soumet le rapport annuel de la section pour l'année écoulée, pour lecture à l'assemblée annuelle.

Cotisation au Fonds de Gratification de la Chambre de Commerce.

Le secrétaire donne lecture d'une lettre du secrétaire de la Chambre de Commerce annonçant une nouvelle cotisation.

Résolu, Que la cotisation soit collectée des membres de la Section du Charbon individuellement par la Chambre de Commerce.

THOS. R. WHITESIDE, *président.*

Assemblée annuelle tenue le 5 décembre 1887.

Présents :—M. W. Bell au fauteuil, MM. J. R. Bailey, Gibson, Cowan, Mounce, Clancy, McFarlane, J. McGill, Jos. Dilworth, Cross, J. Alkins, T. R. Whiteside, Hagerman, Cotts, C. J. Smith, Gosnell, McDougall, Little, Frost, Sharp, McFarlane, Abbs et Coulter.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Le rapport du secrétaire montrant que le nombre actuel des membres est de 74, et que le montant des fonds, dans les mains du trésorier, est de \$575.27, est lu et approuvé, et ordre est donné de le conserver aux archives de la section.

L'assemblée procède alors à l'élection du comité exécutif pour l'année suivante et les messieurs qui suivent sont nommés, savoir :—J. R. Bailey, Elias Rogers, S. Crane, R. E. Gibson (Cie Conger) et James Cowan (C. C. Ray et Cie), et ils sont élus par acclamation.

Nominations.

M. Mounce nommé par M. Frost.
 M. Teskey nommé par M. McFarlane.
 M. Cross nommé par M. Clancey.
 M. J. R. Whiteside nommé par M. R. E. Gibson.
 M. J. H. Thompson nommé par M. Coulter.
 M. C. J. Smith nommé par M. R. E. Gibson.
 M. A. McArthur nommé par M. Cotts.
 M. T. Couter nommé par M. Cowan.
 M. J. Keith, nommé par M. J. R. Bailey.

Scrutateurs.

Résolu, Que MM. Hagerman et Higgins agissent comme scrutateurs.

Elus.

MM. C. J. Smith, T. R. Whiteside, T. Coulter et F. H. Thompson.

Le comité se retire alors pour élire ses officiers.

Présents :—MM. J. R. Bailey, R. E. Gibson, Cowan, C. J. Smith, T. R. Whiteside, T. Coulter et F. H. Thompson.

Election.

Président—M. T. R. Whiteside, proposé par M. Bailey.

Vice-Président—M. Cowan, proposé par M. Gibson.

Trésorier—M. Gibson, proposé par M. Bailey.

Secrétaire—G. W. Wood, proposé par M. Cowan.

Au retour du comité dans la salle de l'assemblée, les noms des officiers sont annoncés.

Remerciements.

Sur motion de M. Gibson, secondée par M. Cowan, et adoptée unanimement, un vote cordial de remerciements est offert à M. Bell pour l'attention constante et intéressée qu'il a montrée à remplir les devoirs de sa charge.

Ajournement.

Une motion, proposée et secondée, demandant l'ajournement est adoptée unanimement.

Assemblée du comité exécutif tenue le 13 décembre 1887.

Présents :—M. T. R. Whiteside au fauteuil ; MM. Cowan, Thompson et Coulter.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et confirmées.

Cotisations de J. B. West.

Lecture est faite d'une lettre de M. Wills, secrétaire de la Chambre de Commerce, disant que M. West a payé les cotisations Nos 7, 8, 9, et 10 lui-même pendant qu'il était membre de la section, et qu'il demande à être remboursé.

Résolu, Que les cotisations Nos 7, 8 et 9 lui soient payées, mais non la 10^e parce que celle-ci a été payée par les membres eux-mêmes.

Vérification des prix.

Le secrétaire fait rapport des recherches qu'il a faites parmi tous les marchands touchant l'observation des règles concernant les prix ; le rapport est considéré satisfaisant.

Charbon à bouilloires.

M. Cowan présente, pour l'assemblée suivante, un avis de motion à l'effet de fixer le prix du charbon à bouilloires.

J. F. Mitchell, Avenue Cowan, Parkdale.

Lecture est faite d'une lettre de ce monsieur, demandant à être reçu membre de la section. Le secrétaire annonce qu'il a été élu membre de la Chambre de Commerce.

Résolu. Qu'il soit admis aux conditions habituelles.

Le compte T. B. Kidd est approuvé, et il est ordonné qu'il soit payé.

Résolu. Que l'assemblée s'ajourne maintenant pour la durée des fêtes de la nouvelle année, sauf le cas de convocation par le président.

THOMAS R. WHITESIDE, *président.*

Assemblée du comité exécutif tenue le 9 janvier, 1887.

Présents : T. R. Whiteside au fauteuil; MM. C. J. Smith, Cowan et Thompson.

Assemblée spéciale.

Cette assemblée a été convoquée spécialement pour la considération des prix du charbon.

Prix.

M. C. J. Smith, secondé par M. Cowan, donne un avis de motion à l'effet d'élever le prix du charbon.

Résolu. Qu'une assemblée spéciale soit convoquée pour jeudi, le 12 courant, à 4 heures, afin de prendre la motion en considération, et de nommer des membres pour le conseil et les comités de la Chambre de Commerce pour 1888.

THOS. R. WHITESIDE, *président.*

Assemblée générale convoquée pour le 9 janvier. Faute d'un quorum, une assemblée irrégulière a lieu.

Les membres suivants sont présents : MM. T. R. Whiteside, C. J. Smith, Pringle, Hagerman, Gosnell, Frost, Cowan, Grinnell, Thompson, Sharpe, Cross, Dally, Aikens et W. Spence.

La question d'une avance dans les prix est discutée. La majorité paraît être en faveur d'une augmentation de 25 centins par tonne sur tous les charbons durs. Il est jugé à propos de nommer un représentant de la Section du Charbon au conseil de la Chambre de Commerce, et dans chacun de ses comités; et il est résolu qu'une assemblée générale soit convoquée et siège deux jours environ avant le jour de la nomination, le 24 courant, afin de choisir des candidats.

Assemblée du comité exécutif tenue le 12 janvier 1888.

Présents : M. Whiteside au fauteuil; MM. Gibson, Thompson, Coulter, C. J. Smith et Lytle.

L'assemblée a été spécialement convoquée afin de considérer la motion touchant une nouvelle augmentation des prix.

Les minutes des assemblées du 13 décembre, 1887 et du 9 janvier 1888, sont lues et approuvées.

Cotisations de J. B. West.

Le secrétaire lit une lettre de M. Wills, le secrétaire de la Chambre de Commerce, disant qu'il était dans l'ordre que le trésorier payât les cotisations nos 6, 7, 8 et 9, \$12 en totalité; il est ordonné que le paiement soit fait.

Allbright et Smith.

Le secrétaire donne lecture d'une lettre qu'il a reçue de ces messieurs, demandant une liste révisée, jusqu'à cette date, des membres de la section. Le secrétaire reçoit ordre de leur transmettre cette liste.

Prix.

En l'absence de M. Cowan, qui a secondé l'avis de motion pour faire élever les prix et qui a donné l'avis de motion pour fixer le prix du charbon à bouilloires, il est résolu de différer la décision de ces questions jusqu'à la prochaine assemblée régulière, le 17 courant.

Ordres de T. McConnell et Cie.

C. C. Ray et Cie, et J. R. Bailey et Cie, sont accusés de remplir les ordres pris par cette maison au-dessous des prix actuels. Le secrétaire reçoit ordre de voir C. C. Ray et Cie, et J. R. Bailey et Cie à ce sujet et de requérir leur présence à la prochaine assemblée, à laquelle le secrétaire fera son rapport.

Nomination des membres pour le conseil et les comités de la Chambre de Commerce.

Résolu, Que la question soit remise à la prochaine assemblée.

THOS. R. WHITESIDE, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 17 janvier, 1888.

Présents :—M. Whiteside au fauteuil ; MM. Cowan, Thompson et Coulter.

Ordres de T. McConnell et Cie.

Le secrétaire fait rapport que MM. C. C. Ray et Cie, ont admis avoir pris ces ordres. M. Bailey a refusé de donner aucune réponse aux questions qui lui ont été faites à ce sujet. M. Cowan (de C. C. Ray et Cie) était présent et confirme le rapport du secrétaire au sujet de cette maison.

Résolu, Que vu que l'assemblée est peu nombreuse, la question soit remise à sa prochaine réunion.

Prix.

Cette question est de nouveau remise pour considération future.

Nominations pour les comités de la Chambre de Commerce.

Résolu, Que la nomination des messieurs suivants est recommandée par le comité exécutif :—

Conseil de la Chambre de Commerce, M. Elias Rogers ; Comité d'Arbitrage, Jas. Cowan ; Comité de l'Exposition Industrielle, J. R. Whiteside ; Comité du Havre, S. Crane.

T. R. WHITESIDE, *président*.

Assemblée générale irrégulière tenue le 23 janvier, 1888.

(Pas de quorum.)

Présents :—M. T. R. Whiteside, MM. Aikens, Woodrow, Gosnell, Frost, Mitchell, Dally, Cowan, Higgins, Cross, Gerrie, Lackie, C. J. Smith et Vance.

Le secrétaire lit les noms des candidats de l'exécutif pour les comités de la Chambre de Commerce.

Assemblée du comité exécutif tenue le 2 février 1888.

Présents :—M. T. R. Whiteside au fauteuil ; MM. Cowan, Gibson, C. J. Smith.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et confirmées.

Re Ordres de T. McConnell et Cie, C. C. Ray et Cie, et J. R. Bailey et Cie.

MM. C. C. Ray et Cie ayant admis avoir accepté de T. McConnell et Cie plusieurs ordres originairement pris par ces derniers à \$6 pour charbon à poêle et fin, et sur rapport que MM. J. R. Bailey et Cie ont fait la même chose, il est

SECTION DU CHARBON, TORONTO.

Résolu, Que chacune de ces maisons paie \$10 d'amende pour cette action, qui est contraire aux règles de la section.

MM. C. C. Ray et Cie promettent de donner au comité une liste des ordres ainsi pris.

THOS. R. WHITESIDE, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 7 janvier 1888.

Présents :—M. T. R. Whiteside au fauteuil; MM. Gibson, Coultier, Cowan, F. H. Thompson et E. Rogers.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Le secrétaire rapporte que MM. C. C. Ray et Cie ont payé une amende de \$10 re T. McConnell et Cie. M. Cowan, assistant à l'assemblée, dit qu'il n'a pas eu le temps de préparer la liste de ces ordres, mais qu'il le ferait cette semaine.

Prix pour les fermiers.

Avis de motion est donné pour la réduction des prix accordés aux cultivateurs.

J. R. Bailey et Cie, et contrat de T. McConnell et Cie.

Attendu que J. R. Bailey ont pris à moins que les prix courants ce contrat des mains de T. McConnell et Cie, qui sont en défaut, il est

Résolu, Que MM. J. R. Bailey et Cie soient mis à une amende de \$10.—Adopté.

A. A. Stinson.

Résolu, Que s'il est membre de la Chambre de Commerce en bonne position, son nom soit entré de nouveau sur la liste des membres de cette section.

THOS. R. WHITESIDE, *président*.

Assemblée du comité exécutif tenue le 1er mars 1888.

Présents :—M. Whiteside au fauteuil; MM. Cowan, Rogers et Gibson.

Sympathie pour M. Fairbank et sa famille

Proposé par M. E. Rogers, secondé par M. Cowan, et adopté unanimement, Que cette association, en mémoire de feu Harvey L. Fairbank en son vivant président de la Cie de Houille de Conger, exprime la haute appréciation qu'elle avait de son noble caractère et déplore profondément la perte que sa mort cause dans le commerce. Arrivé à Toronto depuis deux ans à peine, son honnêteté, sa droiture et ses manières affables lui avaient déjà gagné l'estime et le respect de tous ceux qui le connaissaient. Nous sympathisons profondément avec sa veuve et sa famille dans la douloureuse affliction qui les a frappées, et nous le recommandons à ce Dieu, en qui il mettait sa confiance, dont les promesses sont certaines et dont la paix est éternelle.

Résolu, de plus, Que cette résolution soit grossoyée, et que copie en soit envoyée à la veuve et à la mère ainsi délaissées.

EXHIBIT 34b.

COPIE DE LA CONSTITUTION, DES REGLEMENTS ET DES REGLES SPECIALES DE LA SECTION DU CHARBON DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DE TORONTO.

Soumise par M. G. W. Wood, secrétaire, lors de son examen devant le comité le 22 mai, 1888, comme les règles reconnues et en vertu desquelles la Section du commerce de charbon a été gouvernée jusqu'à cette date.

CONSTITUTION.

Article I.—Cette association sera connue sous le nom de La Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto, et se composera de ceux des marchands de

charbon qui, étant membres de la Chambre de Commerce, sont dûment élus membres de cette section par une majorité des membres présents à une assemblée régulièrement constituée de la dite section, et qui auront payé l'honoraire d'admission à la dite section; la somme à payer comme honoraire d'initiation n'exoèdera pas \$20, et il sera tenu un registre des noms des membres enrôlés de temps à autre.

Article II.—Les officiers de la section constitueront un comité exécutif composé de neuf membres, dont cinq devront être propriétaires ou locataires de docks et de cours dans la cité de Toronto, et quatre membres qui doivent avoir des cours à charbon dans la dite cité, sans qu'il leur soit nécessaire d'avoir des docks. Un seul des associés de chaque maison sera éligible comme membre du comité exécutif. Quatre de ces officiers formeront un quorum.

Article III.—Le comité exécutif sera élu au scrutin chaque année à l'assemblée annuelle qui sera tenue au mois de décembre, et dont avis sera dûment donné par le secrétaire.

Article IV.—Le comité exécutif, immédiatement après son élection, élira parmi ses propres membres un président, un vice-président et un trésorier qui resteront respectivement en office jusqu'à ce que d'autres soient élus à l'assemblée annuelle suivante en décembre pour les remplacer, ou jusqu'à ce qu'ils soient démis de leur charge ou qu'ils la démissionnent; le comité nommera aussi un secrétaire qui remplira cet emploi sous bon plaisir.

Article V.—Il sera du devoir du comité exécutif de passer telles règles et résolutions qui pourront de temps à autre être jugées nécessaires dans l'intérêt du commerce.

Article VI.—Il sera de plus du devoir du comité exécutif de fixer les prix du charbon et de les changer de temps à autre suivant que, dans leur opinion, les intérêts du commerce l'exigent, et de donner instruction au secrétaire d'informer tous les membres de la section de telle action, et les prix ainsi établis seront ceux auxquels le charbon sera vendu par tous les membres de cette branche, et pas autrement; le comité exécutif tombe sous l'effet d'un règlement de la Chambre de Commerce qui l'oblige à soumettre en aucun temps, à la requête du conseil de la dite Chambre, pour la considération de celle-ci, un état indiquant le taux du profit fait par les membres de la section, et le conseil pourra se prononcer sur la question.

Article VII.—Le secrétaire ne devra être ni intéressé ni engagé dans le commerce du charbon, et sera payé pour ses services.

Article VIII.—L'assemblée régulière de la section sera tenue le premier lundi de chaque mois en tel endroit et à telle heure que l'exécutif désignera. Le comité exécutif s'assemblera à quatre heures p.m.

Article IX.—Des assemblées spéciales de la section ou du comité exécutif pourront être convoquées, en aucun temps, par le président, qui convoquera telles assemblées sur requête, par écrit, de trois membres dans le cas du comité exécutif, et de sept membres dans le cas de la section.

Article X.—Le comité exécutif de la section remplira toute vacance qui surviendra, pour aucune cause, dans son nombre, et les membres ainsi choisis resteront en charge jusqu'à la prochaine élection.

Article XI.—Toutes motions et résolutions de la section seront décidées à la majorité des membres présents, et quinze membres formeront un quorum.

Article XII.—La constitution ou les règlements pourront être changés ou modifiés à aucune des assemblées du comité exécutif, avis à cet effet ayant été donné à une assemblée précédente; tels changements ou modifications étant sujets à l'approbation du conseil de la Chambre de Commerce.

Article XIII.—Toute accusation de violation de la constitution, des règlements ou règles, devra être rapportée, par écrit, au secrétaire dont le devoir sera de s'enquérir de telles accusations sous la direction du comité exécutif; il aura le privilège d'examiner les livres de l'accusé; et pourra aussi exiger de l'accusé une dénégation, par écrit, des accusations portées contre lui, ou une admission de la vérité des dites accusations. Dans le cas où un membre accusé refuserait ou de permettre un examen de ses livres par le secrétaire, ou de donner une dénégation ou une admission des dites accusations, par écrit, tel refus sera considéré comme une admission de l'exactitude des accusations portées contre lui.

Article XIV.—Le rapport du secrétaire au sujet d'aucune violation supposée des règles et règlements de la section, sera présenté au comité exécutif par écrit. Dans le cas où ce comité déciderait qu'aucune telle accusation ainsi proférée est prouvée, le membre ainsi trouvé coupable de violation d'aucune des règles de la section, sera considéré avoir failli à ses obligations et sera sujet à être suspendu ou expulsé par un vote du comité exécutif. Tout membre expulsé perdra le droit de réclamation contre les fonds de la section. Tout membre, ainsi suspendu ou expulsé, qui se croira lésé, aura droit d'appeler de telle décision, d'abord à la section, ou subéquentement au conseil de la Chambre de Commerce; tel appel devra être demandé, par écrit, et adressé au secrétaire, et la décision du conseil sera finale.

RÈGLEMENTS.

I. Il sera du devoir du président de présider à toutes les assemblées de la section, et en absence, le vice-président le remplacera.

II. Le secrétaire tiendra des minutes complètes des assemblées de la section, fera la correspondance et préparera le rapport annuel sous la direction du comité exécutif.

III. Le trésorier aura la charge des fonds de la section qu'il déboursera sur ordre du comité exécutif, contresigné par le président; il fera rapport à toutes les assemblées régulières, et ses comptes pourront être examinés en tout temps convenable.

IV. Aucun vote par procuration ne sera admis.

V. A toutes les assemblées de la section ou du comité exécutif, l'ordre des procédés, s'il n'est pas changé par le président ou son remplaçant, sera comme suit :

Appel à l'ordre.

Lecture des minutes de l'assemblée précédente (qui pourra être omise par résolution).

Rapports du secrétaire et du trésorier.

Affaires non terminées.

Affaires générales.

VI. Tout membre de l'exécutif qui aura occasion de parler se lèvera et s'adressera au président. Toute motion sera faite par écrit. Personne ne devra interrompre un autre membre pendant qu'il parle, et toute personne qui aura déjà eu la parole une fois sur une question, devra, avant de parler de nouveau, en obtenir la permission du président de l'assemblée. Celui-ci pourra, cependant, à toute période de l'assemblée, annoncer que la question est ouverte à une discussion sous forme de conversation, et la règle ne sera pas applicable en tel cas.

VII. L'officier président décidera toutes questions d'ordre ou de procédure, et lorsque les règles de la section ou des convenances seront enfreintes, il pourra rappeler à l'ordre tout membre fautif qui, sur ce, devra reprendre son siège; mais tout membre pourra en appeler à la section, et s'il est secondé, la majorité des membres présents décidera.

VIII. Toutes règles relatives à l'ordre des procédés établies par la constitution ou les règlements seront observées par la section et le comité exécutif, en tant qu'elles seront applicables.

IX. Tout charbon sera vendu par les marchands eux-mêmes ou par leurs employés réguliers et salariés, et tels commis salariés devront être dûment rapportés au comité exécutif pour son approbation. Nulles commissions ou rabais ne seront accordées directement ou indirectement à des intermédiaires ou autres personnes.

RÈGLES SPÉCIALES.

I. Tout membre de la section qui vendra, débitera, troquera ou échangera ou offrira de vendre, débiter, troquer ou échanger, ou souffrira ou permettra qu'aucun membre ou membres d'aucune maison commerciale, compagnie ou association dont il est membre, ou qu'aucun ouvrier, employé ou agent à son service ou à celui d'aucune telle maison, compagnie ou association, vende, débite, troque ou échange, ou offre de vendre, débiter, troquer ou échanger de la houille anthracite ou de la houille bitumi-

neuse, ou du bois conjointement avec de la houille anthracite, à ou avec aucune personne, maison, corporation, société, institution, ou aucun autre corps quelconque, dans les limites de la cité de Toronto ou dans un rayon de cinq milles d'icelle à aucun prix, somme ou taux moindre que le prix, somme ou taux fixé de temps à autre par le comité exécutif ou autrement, contrairement aux règles et règlements établis par le dit comité pour la vente de la houille anthracite ou bitumineuse ou du bois acheté conjointement avec la houille anthracite sera, pour la première offense passible d'une amende de pas moins de \$100 qui sera immédiatement payable au trésorier, et formera partie des fonds généraux de la section; et en cas de seconde infraction ou offense, ou en cas de non-paiement de l'amende pour une première offense, il sera expulsé de la section par le dit comité sans délai.

L'enquête concernant aucune accusation contre un membre, pour violation de ce règlement, se fera conformément aux dispositions des articles xii et xiv de la constitution, sauf lorsqu'il est autrement pourvu par les présents règlements.

II. Tout membre devra immédiatement, et tout candidat proposé devra, avant son admission dans la section, prendre une affirmation ou déclaration légale, devant un commissaire nommé pour recevoir les affidavits, de même effet ou dans les mêmes termes que la formule ci-dessous, et telles affirmations ou déclarations, lorsque ainsi faites ou affirmées, seront délivrées au secrétaire et gardées par celui-ci, sujettes aux ordres du comité exécutif.

Tout membre refusant de faire telle déclaration ou affirmation, sera sujet à être expulsé par un vote du conseil exécutif.

Déclaration statutaire.

"J'ai lu attentivement la constitution, les règlements et les règles spéciales de l'association connue sous le nom de "La Section du Commerce de charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," et je m'engage, tant que je demeurerai membre de la dite association, à garder, à remplir et observer véritablement, fidèlement et honnêtement leurs dispositions, et à ne commettre ou tenter de commettre, secrètement ou autrement, aucune violation ou évasion de la constitution et règles et règlements susdits."

III. Les commandes de groupes organisés par les églises, sociétés, fabriques, institutions, employés ou autres personnes, pour livraison en différentes places ne seront reçues qu'aux prix réguliers des cartes-annonces, et aucune concession ne sera faite à aucun officier, instituteur ou autre personne.

IV. La livraison sera considérée complète lorsque le charbon sera déchargé par terre, ou dans un endroit que les voitures pourront facilement approcher et où le conducteur pourra le jeter à la pelle; tout autre travail additionnel coûtera 25 centins par tonne, et nul employé ne fera tel travail additionnel moyennant salaire.

V. La mise en sacs ou le transport du charbon au panier coûtera 40 centins par tonne.

VI. Nulle commande pour livraison future, ne sera prise pour une quantité indéfinie; la quantité devra toujours être précisée.

VII. Les prix de vente tels que fixés de temps à autre, seront publiés sur cartes qui seront affichées dans chaque bureau de vente.

VIII. Le charbon pris dans les cours par les cultivateurs ou autres personnes que les acheteurs réguliers, sera vendu à un prix n'excédant pas 40 centins par tonne au-dessous des prix courants des cartes-annonces.

OTTAWA, 23 mars, 1888.

CHER MONSIEUR,—Je me suis rappelé, depuis que j'ai donné mon témoignage ce matin, que vous m'avez demandé si les argents reçus comme primes sur les contrats, l'an dernier, avaient été divisés entre tous les importateurs, (moins $\frac{1}{3}$), et que sans y réfléchir, j'ai répondu dans l'affirmative. J'aurais dû dire que M. Rogers, par la raison qu'il était membre du conseil, a refusé de prendre sa part de la prime payée pour le contrat de la cité (\$600).

Sincèrement à vous,
G. W. WOOD.

N. CLARKE WALLACE, écr., M.P.

SECTION DU CHARBON, TORONTO.

EXHIBIT 35a.

COPIE DES ARTICLES DE L'ARRANGEMENT CONCLU ENTRE CHISHOLM PARRISH ET CIE, DE BUFFALO, N.Y., D'UNE PART, ET T. MCCONNELL ET CIE, DE TORONTO, D'AUTRE PART.

TORONTO, 21 juillet, 1887.

MM. T. MCCONNELL ET CIE, Toronto.

CHERS MESSIEURS,—Nous vous fournirons quinze mille tonnes (15,000) de charbon d'aussi bonne qualité que l'année dernière, mais plus net et mieux criblé, livré dans vos hangars, à votre quai de la rue Yonge, Toronto, à quatre piastres et seize centins la petite tonne, (*via* Lac Ontario) les frais de Charlotte, Fairhaven, Oswégo, ou Sodus Point étant comme suit:—fret, 25 centins par tonne; droits de havre, 5 centins, déchargement, 25 centins par tonne, toutes autres dépenses ou frais additionnels devant être à vos charges.

Nous convenons de livrer les dites 15,000 tonnes de charbon pendant les mois de juillet et août 1887. Il est en outre compris et entendu que nous ne serons tenus responsables d'aucune réduction dont on aurait à se plaindre, à moins que nous ne soyons notifiés du fait à l'arrivée du bateau.

Nous garantirons le pesage à condition que le peseur soit un homme n'ayant aucun intérêt tant d'un côté que de l'autre. Les termes de paiement seront comme suit: Trois piastres (\$3.00) par tonne, au comptant, après le déchargement de chaque bateau séparément; la balance payable par billets sur chaque trois ou quatre cargaisons ou à la fin du mois, les dits billets faits à trois mois sans intérêts. L'argent comptant et les billets devront être déposés au crédit de Chisholm et Parrish, ici à la Banque de Québec, Toronto.

Vous serez tenus de nous donner un second et complet reçu ou acquittement pour le charbon aussitôt que le présent contrat aura été rempli et que les 15,000 tonnes auront été livrées.

Il vous sera loisible de prendre à même nos amas de charbon jusqu'à concurrence de 1,000 tonnes, mais pas davantage, à moins d'avoir payé les 1,000 tonnes ainsi déjà prises, à \$1.16 par chaque tonne.

La personne désintéressée qui sera chargée de voir au pesage du charbon à son entrée en magasin ou telle autre personne acceptée par vous et par nous réciproquement, qui en surveillera le pesage à sa sortie, nous enverra chaque jour ou chaque semaine, un état des pesées.

B

TORONTO, 8 juillet, 1886.

MM. CHISHOLM ET PARRISH, Buffalo, N.-Y.

MESSIEURS,—Nous avons reçu votre télégramme demandant combien il y avait d'eau à notre quai, et nous avons répondu que l'eau avait, au quai, entre dix et onze pieds de profondeur, et que vous pouviez expédier trois chargements par semaine jusqu'à ce que notre approvisionnement soit reçu. Nous nous sommes assurés d'un nombre d'hommes suffisant pour le déchargement rapide de cette quantité. Maintenant, pour éviter tout malentendu dans le marché que nous avons fait pour ce charbon, il est convenu, je crois, que nous devons avoir dix mille tonnes de charbon, moitié charbon à poêle et moitié charbon fin à quatre piastres et vingt-cinq centins par tonne nette, chargé dans nos voitures ici, comme suit: fret 20 centins, droits du havre 5 centins, déchargement 20 centins, quaiage 7 centins, et droits de douane 50 centins. Au cas où le fret monterait, nous sommes convenus d'en supporter la différence, excepté sur la hausse qui se produirait avant que nous ayons reçu notre quantité à quatre piastres et vingt-cinq centins, coût net, le charbon délivré chez nous, sauf le charroyage que nous faisons avec nos propres chevaux. Le charbon à grille et à fournaise à vingt-cinq centins de moins que les prix ci-dessus. Termes de paiement, moitié comptant, et moitié à mesure qu'il sera vendu. Chisholm et Parrish auront un reçu d'entrepôt pour la quantité emmagasinée sur le quai, mais non pour celui qui sera mis dans la nouvelle bâtisse; mais il est entendu que je

prendrai sur la quantité emmagasinée sur le quai ce qu'il me faudra pour remplir mes ordres, et que le 15 de chaque mois tout ce qui aura été pris sur le tas sera payé en entier; aucun intérêt à payer pour les premiers trois mois. Nous prendrons mille tonnes de charbon à fournaise et à grille, formant une quantité de onze mille tonnes en tout. Veuillez expédier un chargement de charbon à grille et un de charbon à fournaise aussitôt que possible et confirmer les conditions exprimées dans cette lettre en nous envoyant une réponse par le prochain courrier.

A vous respectueusement,
T. McCONNELL et CIE.

EXHIBIT 36a.

ROCHESTER, N.-Y., 1er juillet 1887.

Les prix suivants sont fixés, pour le présent, sujets aux conditions spécifiées dans cette circulaire, pour l'anhracite de Wilkesbarre et de Pittston, délivré.

	Grosse tonne, 2,240 lbs.	Tonne nette, 2,000.		
Charlotte, (livré à bord)	{	à grille.....	\$4 00	\$3 47
		à fournaise	4 00	3 57
		à poêle.....	4 25	3 79
		fin.....	4 25	3 79

On expédie de toutes les mines possédées ou contrôlées par la Cie de Houille de la Vallée de Lehigh, comprenant celles de Henry, Prospect, Exeter, Midvale, Ontario, Alden, Dorrence et la célèbre Houillère de Wyoming, ainsi que des mines de la Compagnie de Houille de Franklin.

Condition de la vente et de l'expédition du charbon.

Termes, argent comptant. Règlement dans les trente jours suivant la date de l'expédition.

Le charbon est désigné sous les noms donnés ici; ces noms sont employés dans les ventes ou dans l'indication des prix.

Les prix du charbon seront fixés de temps à autre, par circulaires, et tout charbon sera porté en compte aux prix des circulaires à la date de l'envoi, sans égard à la date de l'ordre.

Le charbon délivré aux, ou des chars, bateaux ou navires des lacs, sera vendu aux poids des factures et tels qu'indiqués sur les connaissements préparés aux lieux d'où il est expédié.

Sincèrement à vous,
A. G. YATES.

B.

COMPAGNIE DE CHEMIN DE FER DE DELAWARE, LACKAWANNA ET WESTERN,
 DÉPARTEMENT DU CHARBON, AGENCE D'OSWEGO, N.-Y., 1er novembre 1887.

MM. HARGRAFT ET CIE, Cobourg.

MESSEIERS,—Nos prix aujourd'hui sont de \$4.75 par grosse tonne, livré à bord, pour le charbon à grille et à fournaise, et de \$5 pour le charbon à poêle et le charbon fin, avec réduction de 25 centins aux pratiques régulières.

Ces prix sont sujets à changements en aucun temps, sans avis.
A. G. COOK, agent.

C.

AGENCE, OSWEGO, N.-Y., 29 avril 1887.

MM. HARGRAFT ET CIE, Cobourg.

Les prix du charbon de Scranton, pour expédition pendant le mois de mai, à bord des navires à Oswego, N.-Y., seront comme suit: charbon en blocs, \$3.80 par grosse tonne; à grille, \$3.80 par grosse tonne; à fournaise, \$3.90 par grosse tonne;

à poêle, \$4.25 par grosse tonne; ch. fin, \$4.25 par grosse tonne. Votre ordre est sollicité sujet aux termes et conditions imprimés sur la page opposée.

A. G. COOK, *agent*.

Charbon en blocs, livré à bord \$3.80. Ajoutez pour fret, droits, déchargement, etc., \$1.75. Coût total à Cobourg, \$5.55.

D.

AGENCE, OSWÉGO, N.-Y., 31 mai, 1887.

MM. HARGRAFT ET CIE, Cobourg.

Les prix du charbon de Scranton, pour livraison pendant le mois de juin, à bord des navires à Oswégo, N.-Y., seront comme suit: En blocs, \$.00 par grosse tonne; à grille, \$3.90 par grosse tonne; à fournaise, \$3.90 par grosse tonne; à poêle, \$4.25 par grosse tonne; ch. fin, \$4.25 par grosse tonne. Votre ordre est sollicité sujet aux termes et conditions indiqués sur la page opposée.

A. G. COOK, *agent*.

E.

AGENCE, OSWÉGO, N.-Y., 1er juillet, 1887.

MM. HARGRAFT ET CIE, Cobourg.

Les prix du charbon de Scranton, pour livraison pendant le mois de juillet, à bord des navires à Oswégo, N.-Y., seront comme suit: En blocs, \$00 par grosse tonne; à grille, \$3.60 par grosse tonne; à fournaise, \$3.60 par grosse tonne; à poêle, \$3.85 par grosse tonne; ch. fin, \$4.85 par grosse tonne. Votre ordre est sollicité sujet aux termes et conditions indiqués sur la page opposée.

A. G. COOK, *agent*.

F.

AGENCE, OSWÉGO, N.-Y., 29 juillet, 1886.

MM. HARGRAFT et CIE., Courg.

Les prix du charbon de Scranton pour livraison pendant le mois d'août, à bord des navires à Oswégo, N. Y., seront comme suit: En blocs, \$.00 par grosse tonne; à grille, \$3.75 par grosse tonne; à fournaise, \$3.75 par grosse tonne; à poêle, \$4.00 par grosse tonne; ch. fin, \$4.00 par grosse tonne. Votre ordre est sollicité sujet aux termes et conditions indiqués sur la page opposée.

A. G. COOK, *agent*.

G.

AGENCE, OSWÉGO, N. Y., 1er septembre, 1886.

MM. HARGRAFT & CIE., Cobourg.

Les prix du charbon de Scranton pour livraison, à bord des navires à Oswégo, N.-Y., pendant le mois de septembre, seront comme suit: En blocs \$00 par grosse tonne; à grille, \$4.00 par grosse tonne; à fournaise, \$4.00 par grosse tonne; à poêle, \$4.25 par grosse tonne; ch. fin, \$4.25 par grosse tonne. Votre ordre est sollicité sujet aux termes et conditions indiqués sur la page opposée.

A. G. COOK, *agent*,

H.

AGENCE, OSWEGO, N.-Y., 1er octobre, 1886.

MM. HARGRAFT ET CIE., Cobourg.

Les prix du charbon de Scranton, pour livraison pendant le mois d'octobre, à bord des navires à Oswégo, N.-Y., seront comme suit : En blocs, \$4.02 par grosse tonne ; à grille, \$4.25 par grosse tonne ; à fournaise, \$4.25 par grosse tonne ; à poêle, \$4.50 par grosse tonne ; ch. fin, \$4.50 par grosse tonne. Votre ordre est sollicité sujet aux termes et conditions indiqués sur la page opposée.

A. G. COOK, agent.

Comme ci-dessus :—Charbon en blocs, livré à bord, \$4.02. Ajoutez pour fret, droits, quaiage, main-d'œuvre, criblage, loyer, intérêt, roulage, etc, \$1.90. Coût total pour livraison au consommateur à Cobourg, \$5.92.

I.

Circulaire corrigée.

AGENCE, OSWÉGO, N.-Y., 1er août, 1887.

MM. HARGRAFT ET CIE, Oswégo.

Les prix du charbon de Scranton, pour livraison à bord des navires à Oswégo, N.-Y., pendant le mois d'août, seront comme suit :—à grille, \$4.25 par grosse tonne ; à fournaise, \$4.25 par grosse tonne ; à poêle, \$4.50 par grosse tonne ; ch. fin, \$4.50 par grosse tonne. Votre ordre est sollicité sujet aux termes et conditions indiqués sur la page opposée.

A. G. COOK, agent.

EXHIBIT 37a.

REGLES ET REGLEMENTS GOUVERNANT LA BOURSE DE CHARBON DE LONDON, A LONDON, ONT.

Organisée en 1884.

EXÉCUTIF :—Président, George Rendell ; vice-président, Wm Bowman ; secrétaire-trésorier, A. D. Cameron ; D. McDonald, J. P. O'Byrne, James Sloan, Chas. B. Hunt.

PRÉAMBULE.

Attendu qu'à une assemblée d'une députation du comité conjoint de l'Association de l'Anthracite de l'Ouest, de Buffalo, composée de MM. McWilliams, T. G. Smith, C. M. Underhill et J. H. Horton, tenue à l'Hôtel Tecumseh, à London, mardi, le 12 août, 1884, dans le but de conférer avec les marchands de la cité sur le commerce du charbon en général, et celui de London en particulier, il a été convenu que les importateurs de charbon de London formeraient une Bourse devant être connue sous le nom de "Bourse de Charbon de London," et ayant pour objet de régler de temps à autre la question des prix et de protéger aussi autrement le commerce, d'entendre et de juger, par son exécutif, toutes plaintes pour irrégularités proférées par aucun membre ou membres de la Bourse ; et lorsque telles plaintes auront été convenablement formulées par écrit, de faire une enquête et, en cas de preuve au support des accusations, d'en faire rapport au comité, à Buffalo, dont les membres ont résolu, et ont pris l'engagement d'exécuter leur part de l'arrangement ; c'est-à-dire que l'approvisionnement de tout commerçant ou commerçants trouvés coupables de violation des règles cessera immédiatement. Si une personne, ainsi accusée d'infraction aux règlements, refuse de donner à l'exécutif les informations qu'il gera, tel refus sera considéré comme preuve concluante que l'accusation est bien dée, et telle personne sera traitée en conséquence.

Pour les raisons qui précèdent, une Bourse a donc été formée, et les règles et règlements du dit bureau signés par ses membres sont annexés aux présentes.

RÈGLEMENTS.

Nom.—Le nom de l'association sera "La Bourse de Charbon de London."

Administration.—Elle se composera d'un comité exécutif de sept de ses membres qui devront être des importateurs, et seront élus annuellement par la Bourse; le dit comité exécutif aura le pouvoir de remplir aucune vacance qui pourra survenir dans le cours de l'année.

Election.—L'exécutif choisira parmi ses membres un président, un vice-président et un secrétaire; et quatre membres formeront le quorum à ses assemblées.

Devoirs.—Le comité aura la surveillance générale du commerce, fera les changements de prix, et s'occupera de toutes questions affectant les intérêts de la Bourse. Toute affaire sera décidée par la majorité des votes des membres du comité, et le secrétaire notifiera promptement par écrit chaque membre de la Bourse de tout changement qui sera fait dans les prix.

Le président pourra convoquer une assemblée de l'exécutif, lorsqu'il le jugera nécessaire, ou lorsqu'il en sera requis par deux des membres de l'exécutif.

Votation.—Toute votation, soit aux assemblées de l'exécutif ou à celles de la Bourse se fera au scrutin.

Lorsqu'un membre aura des associés dans son commerce, il est entendu et convenu qu'en cas d'absence, il pourra être représenté par un de ses associés aux assemblées soit du comité ou de la Bourse; mais dans aucun cas la maison n'aura plus d'un vote. La majorité des votes des membres présents décidera toute la question.

Contribution des membres.—Tous les membres de l'association ou de la Bourse paieront une contribution annuelle de \$5 au secrétaire, qui déposera les argents qui lui seront ainsi payés dans une banque chartée ou dans une société de prêt, au crédit de la Bourse, et ces argents ne pourront en être retirés que par chèques signés par le président et contre-signés par le secrétaire.

Nouveaux membres.—Tout commerçant désireux de faire partie de la Bourse, doit présenter sa demande par écrit, appuyée de la signature d'un membre de la dite Bourse, et accompagnée de la souscription annuelle. Il devra être approuvé par quatre membres de l'exécutif pour être éligible comme membre, et après avoir été dûment élu, il devra signer les règles et règlements.

Assemblées.—Toute assemblée se tiendra au lieu désigné dans l'avis de convocation. Les assemblées spéciales ne seront convoquées que sur demande, par écrit, de trois de ses membres, qui devront indiquer dans quel but l'assemblée est convoquée. Les assemblées annuelles de la Bourse se tiendront le premier mardi, dans le mois d'avril de chaque année, et chaque membre devra en recevoir avis, par circulaire envoyée par le secrétaire, au moins cinq jours avant l'assemblée.

Il sera tenu un livre dans lequel seront exactement et fidèlement entrées les minutes des procédés des assemblées de la Bourse et du comité exécutif, et —en premier lieu—les règles, règlements, etc., avec les signatures de tous les membres de la Bourse.

Rémunération.—Le secrétaire recevra, à même les fonds du Bureau, telle somme ou sommes que le Bureau votera pour ses services.

RÈGLES.

Contrats.—Tout membre aura droit d'offrir un prix pour les contrats mis à l'enchère à prix uniformes, et tels qu'arrangés par le comité exécutif.

Prix.—A l'ouverture de la saison, les prix seront déterminés par la Bourse à sa première assemblée annuelle, et tout changement subséquent sera fait par l'exécutif. Les prix pour demi-tonnes seront dans la même proportion qu'à la tonne, et de 10 centins additionnels pour quarts de tonne.

Nul changement ne sera fait dans les prix décidés à aucune assemblée précédente, sous aucun prétexte que ce soit, sans que l'exécutif s'assemble de nouveau.

Toutes cotes ou offres faites pour charbon non encore livré lorsque l'exécutif aura ordonné un changement de prix, seront immédiatement annulées, c'est-à-dire, aucune cote ou offre faite ne devra être laissée ouverte aux acheteurs au-delà de la date de l'assemblée dont les commerçants auront reçu avis.

Nul ordre ne sera entré ou pris, pour livraison future, pour une quantité indéterminée ; la quantité devra toujours être précisée ; il ne sera pas, non plus, donné de prix pour la saison, avec garantie qu'il restera le même pour cette période, à moins de paiement d'avance, sauf dans le cas des collèges, des écoles publiques ou de la corporation de la cité.

Trente centins par tonne, de moins que les prix courants seront alloués aux acheteurs qui enlèveront eux-mêmes leur charbon des cours.

Les prix de l'anhracite pour les fabriques seront les prix courants ou ceux fixés de temps à autre par l'exécutif.

Les ventes en détail ordinaires seront faites argent comptant ; et l'intérêt sur toutes autres ventes sera porté en compte après trente jours, au taux de sept pour cent par année.

B.

ETATS du coût du charbon à London, pour quatre mois de 1887 et deux mois de 1888, par Hunt Frères, agents commissionnaires et pour la vente du charbon, par W. Bowman.

LONDON, ONT., 2 avril 1888.

Le charbon en juin et juillet 1887, a coûté comme suit :—

\$3 53 nette. (Par grosse tonne, \$3 95).....(grosse tonne \$4 30) \$3 84 nette.

Grille et fournaise.	Poêle, No. 4 et fin.
0 90.....Fret.....	0 90
0 15.....Déchargement.....	0 15
0 20.....Poussière et criblage.....	0 25
0 30.....Charroyage.....	0 30
<hr/>	<hr/>
\$5 13.....Coût délivré.....	\$5 44
<hr/>	<hr/>
\$6 30.....Prix de vente en détail.....	\$6 50
<hr/>	<hr/>
\$5 80.....Prix pour les fabricants.....	\$6 00
<hr/>	<hr/>

Rien dans ce calcul n'a été alloué pour les mauvaises dettes, dont chaque marchand est sûr de souffrir plus ou moins, non plus que pour dépenses de bureau, loyer de cours à charbon, assurance, intérêt sur le capital placé dans le commerce ou pour annonces.

C.

LONDON, Ont., 2 avril 1888.

Le charbon en novembre et décembre 1887, a coûté comme suit :—

Grille et fournaise	Poêle No. 4 et fin.
Par grosse tonne \$5.50 ; par tonne nette \$4 91...Grosse tonne \$5,50 ; par tonne net, \$4 91	
1 03...Fret.....	1 03
0 15...Déchargement.....	0 15
0 25...Poussière et criblage.....	0 25
0 30...Charroyage.....	0 30
<hr/>	<hr/>
\$6 64...Coût délivré.....	\$6 64
<hr/>	<hr/>
\$6 80...Prix de vente en détail.....	\$7 00
<hr/>	<hr/>
\$6 30...Prix aux fabricants.....	\$6 50
<hr/>	<hr/>

Rien dans ce calcul n'a été alloué pour les mauvaises dettes dont chaque marchand doit souffrir nécessairement plus ou moins, non plus que pour dépenses de bureau, loyer de cours à charbon, assurance et intérêt sur le capital placé dans le commerce ou pour annonces.

D.

LONDON, Ont., 2 avril 1888.

Le charbon en janvier et février 1888, a coûté comme suit :—

Grille et fournaise.	Poêle n° 4 et fin.
Grosse tonne \$4.75 ; tonne nette	Grosse tonne, \$5 ; tonne nette.....\$1 45
	1 03.....Fret..... 1 03
	0 15.....Déchargement..... 0 15
	0 25.....Poussière et criblage..... 0 25
	0 30.....Charroyage..... 0 30
	\$5 97.....Coût, délivré.....\$6 19
	\$6 80.....Prix de vente en détail.....\$7 00
	\$6 30.....Prix aux fabricants.....\$6 50

Rien dans ce calcul n'est alloué pour les mauvaises dettes, dont chaque marchand doit souffrir nécessairement plus ou moins, non plus que pour dépenses de bureau, loyer de cours à charbon, assurance et intérêt sur le capital placé dans le commerce ou pour annonces.

EXHIBIT 38a.

CONSTITUTION, RÈGLES ET RÈGLEMENTS DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES FABRICANTS DE FARINE D'AVOINE.

CONSTITUTION.

1. Cette association sera appelée l'Association Canadienne des Fabricants de Farine d'Avoine.

2. Cette association se composera de tous les fabricants de farine d'avoine ou autres articles manufacturés avec ce grain, en Canada, qui signeront la constitution et les règlements de la société.

Le but de cette association est de veiller en toutes choses aux intérêts des membres de l'association et de les protéger contre toute exaction injuste ou illégale, de réformer les abus qui se sont introduits dans le commerce, de mettre de l'uniformité dans ses coutumes et ses usages, de produire des relations plus étendues et plus amicales entre les membres de l'association, et d'acheter le stock de la Compagnie de Fabrication de Farine d'Avoine du Canada (à responsabilité limitée), ou telle portion de ce stock que le comité exécutif jugera convenable.

4. Les affaires de l'association seront administrées par un comité exécutif consistant en un président, un vice-président et cinq directeurs qui devront être élus par un vote général des membres de l'association, d'un secrétaire qui n'aura pas besoin d'être membre de la société mais qui devra aussi être élu par un vote général des membres de l'association, et d'un trésorier qui sera membre de la société.

5. L'assemblée annuelle de l'association se tiendra au temps et lieu où se tient l'assemblée générale annuelle de la Compagnie de Fabrication de Farine d'Avoine, du Canada, à resp. lim. A cette assemblée, les officiers de l'association seront élus par le vote au scrutin des membres présents, personnellement ou par procuration ; dix jours avant telle assemblée, avis en sera envoyé, par la poste, à l'adresse respective de chaque membre, telle qu'entrée aux livres de l'association.

6. Si pour aucune cause, l'assemblée ne se tient pas au jour indiqué ci-dessus, l'association ne sera pas dissoute pour cela, mais l'élection des officiers et des comités pourra être faite à une assemblée spéciale générale convoquée pour cet objet.

7. A toutes les assemblées de l'association, chaque personne, maison ou corporation aura droit à un représentant et à un vote.

8. Cette constitution pourra être modifiée ou changée à aucune assemblée annuelle ou aucune assemblée spéciale générale convoquée à cet effet, par un vote des deux tiers des membres présents personnellement ou par procuration. Dans tous les cas de changements à la constitution, le secrétaire donnera trente jours d'avis aux membres.

9. Des assemblées spéciales de l'association pourront être convoquées en aucun temps par le comité exécutif, qui devra en donner au moins dix jours d'avis, ainsi que sur demande par écrit, adressée au comité exécutif par aucun membre de l'association.

RÈGLEMENTS.

1. Toute personne, maison ou corporation en bonne position dans la Puissance du Canada, et faisant le commerce comme fabricant de farine d'avoine ou d'autres articles manufacturés avec cette espèce de grain, sera éligible comme membre de l'association.

Toute demande pour admission dans la société sera faite par écrit, et signée par le postulant. Après réception de telle demande par le secrétaire, et lorsque le postulant aura été nommé et secondé par deux membres de l'association, il devra signer la constitution et les règlements; il aura alors droit de recevoir un transfert d'une action dans le capital-actions de la compagnie de fabrication de Farine d'Avoine du Canada, à resp. lim., en payant à l'association la valeur au pair du montant payé sur telle action.

Devoirs des officiers.

2. *Président.*—Le président présidera à toutes les assemblées de l'association et du comité exécutif; nommera tous les comités dont la nomination n'aura pas été autrement réglée, et sera membre *ex officio* de tous les comités. Il signera, avec le trésorier, tous les chèques, ainsi que tous les documents officiels de l'association. Il aura encore la surveillance générale des intérêts et du bien-être de l'association.

Il aura le pouvoir de suspendre tout officier salarié et d'en employer temporairement un autre pour le remplacer, mais dans chaque cas de cette nature, il devra immédiatement convoquer une assemblée spéciale, et lui soumettre la question pour décision finale.

Il aura le pouvoir de convoquer des assemblées du comité exécutif en aucun temps, et pourra aussi convoquer des assemblées spéciales sur la demande écrite de deux des membres du dit comité.

A toutes les assemblées de l'association ou du comité exécutif, il aura, outre son vote comme membre, dans les cas où les votes seront également partagés, un second vote prépondérant.

3. *Vice-Président.*—En l'absence du président, le vice-président remplira ses devoirs, et en cas de décès du président pendant son terme d'office, le vice-président sera président jusqu'à la prochaine élection annuelle des officiers.

4. *Secrétaire.*—Le secrétaire fera toute la correspondance de l'association, et notifiera tous les officiers et membres des comités, des assemblées de leurs comités respectifs; il donnera dûment avis de toutes les assemblées de l'association, il gardera des registres exacts et des minutes de toutes les assemblées de l'association et des comités; il aura la garde du sceau de l'association et il en revêtira tous les documents officiels de l'association.

Il aura la garde de tous les papiers, livres et documents. Il collectera toutes les redevances et cotisations et tous les autres argents de l'association, et les remettra au trésorier au moins une fois par semaine. Il contresignera tous les chèques de l'association, et remplira tels autres devoirs que le comité exécutif exigera de lui.

5. *Trésorier.*—Le trésorier recevra du secrétaire tous les argents de l'association. Il fera tous les déboursés sur l'ordre du conseil exécutif. Tout paiement au-dessus de la somme de \$5 devra être fait par un reçu signé par le président et le trésorier et

contresigné par le secrétaire, et aussitôt que l'argent qu'il aura en mains atteindra la somme de \$1000, il devra le déposer dans une banque chartée (désignée par le comité exécutif), au crédit de l'association. Il tiendra des comptes réguliers et permanents de tous les argents reçus et déboursés. Il sera tenu de rendre compte au comité exécutif quand il en sera requis, et à l'expiration de son terme d'office, il donnera un état exact des finances de l'association et délivrera à son successeur tous fonds, livres, papiers et autre propriété de l'association qu'il pourra avoir alors en mains.

Assemblées.

6. A une assemblée de l'association, 10 membres constitueront un quorum, et quatre membres formeront un quorum aux assemblées du comité exécutif. Aucune affaire ne sera transigée s'il n'y a pas de quorum. L'ordre des procédés aux assemblées sera comme suit: (1) Appel du rôle. (2) Lecture et confirmation des minutes des assemblées précédentes. (3) Rapport sur lettres de créances. (4) Rapport des comités spéciaux. (7) Elections. (8) Affaires non terminées. (9) Nouvelles affaires.

7. Le comité exécutif aura le pouvoir de prélever des cotisations pour toutes sommes qui pourront être réellement requises pour les besoins généraux de l'association, chaque membre devra payer un pourcentage de la somme totale ainsi prélevée proportionnel à la quantité de farine qu'il lui sera alloué de vendre et délivrer relativement à la quantité totale à vendre et à délivrer allouée à tous les membres ensemble.

8. L'association aura le pouvoir d'expulser aucun membre pour violation d'aucun des règlements de l'association, sur résolution adoptée à cet effet par une majorité des deux tiers des membres présents en personne ou par procuration, à aucune assemblée générale de l'association ou à aucune assemblée spéciale convoquée pour cet objet. Pourvu qu'au moins dix jours avant l'assemblée, un avis signé par le président et le secrétaire, spécifiant qu'une motion pour expulsion doit être présentée, et indiquant le jour, l'heure et le lieu où se tiendra l'assemblée, soit envoyé par la poste, par lettre payée enregistrée, à l'adresse, telle que donnée dans les livres de l'association, du membre au sujet duquel la motion doit être présentée.

Sceau.

9. Le sceau, dont l'impression a été frappée en marge de ces règlements, sera le sceau de l'association.

Auditeurs.

10. Deux auditeurs seront nommés; un par le vote des membres de l'association, et l'autre par le président; et il sera de leur devoir de vérifier les livres de l'association en janvier et juillet de chaque année, ou à toute autre époque qu'il sera jugé nécessaire.

Procurations.

11. Tout membre de cette association pourra nommer un autre membre pour agir comme son représentant à aucune ou à toutes les assemblées de cette association.

Amendement et suspension des règlements.

12. Les règlements de l'association pourront être amendés, à aucune assemblée régulière ou spéciale de l'association convoquée à ce sujet, par le vote des deux tiers des membres présents, en personne ou par procuration.

Les amendements devront être envoyés par écrit au comité exécutif; celui-ci en fera rapport à l'association, et avis qu'ils seront pris en considération devra être spécifié dans l'avis de convocation de la dite assemblée.

Tout règlement pourra être suspendu, pour une assemblée, par un vote des deux tiers des membres présents, personnellement ou par procuration.

13. Le comité exécutif aura le pouvoir, de temps à autre, de réviser et changer le prix établi de la farine d'avoine, et il sera du devoir du secrétaire de donner avis de tel changement, par télégramme, à tous les membres de l'association; le dit

tégramme devant être envoyé à l'adresse des membres telle que donnée dans les livres de l'association.

La sanction de la majorité de l'exécutif est nécessaire pour établir un tel changement; et telle décision sera obligatoire pour tous les membres de l'association.

14. Les prix relatifs de la farine d'avoine tels que fixés par une assemblée générale de cette association, ne devront pas être changés, non plus que la quantité de farine qu'il est alloué à chaque minoterie de produire, exceptés par le vote des quatre cinquièmes des membres présents, personnellement ou par procuration, à une assemblée régulière de l'association, ou à une assemblée spéciale convoquée à cette fin.

15. Les membres de l'association vendront la farine pour consommation locale comme suit:

(a.) Par chargement de char ou pour quantité moindre jusqu'à 25 barils, en une seule livraison, à une avance de 15 centins par baril sur la liste des prix, par chargement de char.

(b.) Pour quantité au-dessous de 25 barils jusqu'à 5 barils, en une seule livraison, à une avance de 30 centins par baril, sur la liste des prix par chargement de char.

(c.) Pour moins de cinq barils, en une seule livraison, à une avance de 65 centins par baril sur la liste des prix, par chargement de char.

(d.) Tout membre de l'association sera libre de faire une déduction de 25 centins par baril, sur la farine vendue en sacs, les sacs compris; et quand l'acheteur fourrira les sacs, une déduction de 30 centins par baril pourra être faite sur la liste des prix par baril.

(e.) Nul prix livré à bord ne sera coté sauf aux points où il y aura une minoterie, et seulement pour commerce local et suivant la liste des prix.

(f.) Il sera permis à chaque membre d'employer des agents pour la vente de sa farine; pourvu toutefois qu'aucun agent ne vende au-dessous des prix fixés par cette association, et pourvu de plus qu'aucun membre n'alloue à aucun agent une commission de plus de 5 centins, par baril, sur les ventes d'une charge de char ou plus, et de 10 centins, par baril, sur les ventes de quantités moindres qu'une charge de char.

(g.) En expédiant des chargements de char mixtes, la farine sera vendue d'après la liste de prix, 120 barils étant considérés comme un chargement de char.

(h.) Aucune farine ne sera expédiée d'aucune station de chemin de fer ou d'aucun quai sans avoir été vendue.

(i.) Toute expédition de chargements de char sera faite avec connaissance attaché à la traite à vue qui sera gardée pour paiement.

(j.) Sur les ventes de quantités moindres qu'un chargement de char, on pourra donner un crédit n'excédant pas 30 jours.

16. Les membres de l'association ne vendront pas de farine d'avoine, par chargements de char, pour les différentes divisions, au-dessous des prix indiqués dans la liste suivante:

(a.) Pour la farine d'avoine 1ère qualité.

Division N° 1.—Comprenant la partie de la province d'Ontario, qui se trouve entre Port Arthur et Kingston; Kingston et toutes les stations sur le chemin de fer de K. et P., étant inclus, sauf Port Arthur, à \$4.25 par baril.

Division N° 2.—Comprenant les parties des provinces d'Ontario et de Québec, qui se trouvent entre Kingston et Montréal, Montréal compris, à \$4.35 par baril.

Division N° 3.—Comprenant la partie de la province de Québec, qui se trouve entre Montréal et Québec, Québec compris, à \$4.50 par baril.

Division N° 4.—Comprenant cette partie de la Puissance qui se trouve à l'est de Québec, à l'exception de Halifax et St-Jean N.-B., à \$4.75 par baril.

Division N° 5.—Comprenant les cités de Halifax et St-Jean, N.-B., \$4.70 par baril.

Division N° 6.—Comprenant le port de East Boston, pour exportation aux provinces d'en Bas, à \$4.45 par baril.

Les ventes à tous les autres points ne seront pas affectées par les règlements de cette association.

(b) Les autres qualités de farine seront vendues à une différence de prix déterminée, savoir :—

Farine granulée, à une avance de 25 centins par baril sur la farine-type ou de Ire qualité ; la farine moulue au rouleau, en barils de 180 lbs chacun, à une avance de 50 centins sur la farine-type, par baril ; l'avoine broyée au rouleau, en barils de 180 lbs chacun, à une avance de 75 centins par baril, sur la farine-type.

Lorsqu'un nouveau membre se joindra à l'association, le comité exécutif allouera à tel nouveau membre sa juste proportion de la quantité totale à être vendue et délivrée, laquelle proportion sera déduite de la quantité à être vendue et délivrée par les membres appartenant à l'association lors de son entrée, au *pro rata* des quantités qui leur étaient allouées, avant son entrée.

17. Aucun membre ne fera connaître aux gens en dehors de l'association les différentes divisions qui ont été faites du Canada.

18. La quantité totale de farine et autres produits de l'avoine à être vendus et délivrés par les membres de l'association, pour consommation locale, sera divisée parmi les membres dans les proportions suivantes, savoir :

19. Que chacun des membres de cette association paiera au trésorier de l'association, le 5e jour de chaque mois, telle somme d'argent qui égalera 30 centins par baril, par chaque et tout baril de farine ou autre produit de l'avoine, vendu et délivré par le dit membre, pendant le mois alors précédent, en sus du nombre de barils qu'il doit vendre et délivrer comme sa part de la quantité totale, conformément à la répartition faite par le règlement n° 18.

20. Que dans le cas où aucun des membres de l'association, dans aucun mois, vendra et délivrera un moindre nombre de barils de farine ou autres produits de l'avoine que le nombre qu'il a droit de vendre et délivrer comme sa part de la dite production totale, il recevra du dit trésorier une somme d'argent égale à 30 centins par tout et chaque baril de farine d'avoine ou autres produits du même grain, qui lui manquera pour compléter la quantité qu'il lui aura été alloué de vendre et délivrer, comme sa part de la production totale.

21. Que chaque membre de cette association, le 5e jour de chaque mois, devra rendre au secrétaire de la dite association un compte fidèle et exact de toute farine d'avoine, ou autres produits du même grain, qu'il aura vendue ou délivrée pendant le mois précédent, et il paiera en même temps, en entier, toutes sommes d'argent (s'il en est) qu'il devra à la dite association ; le dit état devant être certifié par la déclaration statutaire du dit membre.

22. Que chaque membre de cette association devra permettre et permettra, en tout temps, ou de temps à autre, au comité exécutif ou à telle personne qu'il pourra nommer de temps à autre, d'examiner ses livres et autres comptes, afin de vérifier, de temps à autre, le dit état fourni à l'association comme il est dit ci-dessus.

Nous, dont les signatures sont attachées à ces règlements, convenons, chacun pour soi en particulier et pour tous conjointement, d'observer fidèlement les règles et règlements qui ont été, ou qui pourront être passés pour l'avantage et la gouverne de l'Association canadienne des Fabricants de Farine d'avoine, et nous convenons de plus de payer au trésor de la dite association une somme d'argent égale à pas moins de _____ centins par baril pour tout et chaque baril de farine d'avoine ou d'avoine broyée au rouleau produit à la minoterie de _____ et vendu par _____ ou _____ agent, à un prix moindre que le prix établi par la dite Association canadienne des Fabricants de Farine d'avoine.

B.

La formule suivante de rapport mensuel et de déclaration statutaire l'accompagnant, est requise de tout membre actif de l'Association des Fabricants de Farine d'avoine :—

Rapport mensuel.

1er décembre, 1887.

Etat de la farine d'avoine et d'avoine broyée au rouleau, fabriquée à			
par _____ pendant le mois de _____	barils		Approvi-
sionnement en mains, farine d'avoine _____	barils. Avoine		boisseaux
	Signature,		

Déclaration statutaire.

Puissance du Canada, }
Comté de }
Savoir :

Je, _____, de _____ de _____, dans le comté de _____, minotier, déclare solennellement que l'état ci-joint donne la quantité vraie et exacte de toute la farine d'avoine et des autres produits du même grain que j'ai vendus et délivrés pendant le mois de _____ 18____, et qu'aucune partie de la dite farine n'a été vendue au-dessous des prix établis par l'Association Canadienne des Fabricants de Farine d'avoine.

Et je fais cette déclaration croyant consciencieusement qu'elle est vraie, en vertu de l'Acte passé dans la trente-septième année du règne de Sa Majesté intitulé: "Un acte pour la suppression des serments volontaires et extra judiciaires."

Déclaré devant moi à _____ dans le comté de _____ ce jour de _____

A. D. 18 _____

(Signé).

C.

MINUTES DES ASSEMBLÉES DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES FABRICANTS DE FARINE L'AVOINE.

Depuis le 4 novembre, 1887, jusqu'au 16 mars, 1888, ces deux dates incluses.

WOODSTOCK, 4 novembre, 1887.

A une assemblée de l'Association de Fabricants de Farine d'Avoine, tenue à l'Hôtel "Commercial" à la date susdite, les membres suivants étaient présents: MM. Martin, Muirhead, Tillson, Ross, King, Satherland, Edmonds, Murton, Russell, Andrews, Leith, Wilson, Archibald, J. D. Moore, H. S. Moore, W. Thompson et R. Thompson.

M. T. Martin occupe le fauteuil.

Le rapport concernant Clark, de Bothwell, étant présenté, M. D. R. Ross propose, secondé par M. E. D. Tillson,

Qu'il soit laissé dans les mains du comité exécutif.—Adopté.

Sur motion de J. D. Moore, secondés par M. Thompson,

L'arrangement est lu et adopté, clause par clause, avec les exceptions suivantes:

Proposé par W. Thompson, secondé par J. D. Moore, et

Résolu, Que la clause n° 4 soit amendée, en portant le nombre des directeurs à cinq au lieu de quatre.—Adopté.

Proposé par A. Leith, secondé par M. D. R. Ross,

Que le quorum de l'association soit de dix membres au moins.—Adopté.

Proposé par M. D. R. Ross, secondé par J. Muirhead, et

Résolu, Que la clause n° 10 des règlements soit amendée de manière qu'un auditeur soit choisi par le président, et un par les membres de l'association.

Sur motion de H. S. Moore, secondés par C. Russell, il est

Résolu, Qu'une majorité seulement du bureau complet des directeurs soit requise pour changer le prix de la farine.

Proposé par W. Thompson, secondé par Jas. Wilson,

Que D. R. Ross soit nommé secrétaire pour un mois, à un salaire de \$200 avec ses dépenses.—Adopté.

M. W. Thompson propose, secondé par J. Wilson,

Que les officiers de l'association soient les messieurs suivants:—Président, W. Scott; vice-président, T. Martin; directeurs, W. Thompson, H. S. Moore, D. Spiers, J. Muirhead, D. R. Ross.—Adopté.

Proposé par W. Thompson, secondé par J. Muirhead.

Que le secrétaire reçoive instruction de notifier M. Pringle de cesser d'acheter de l'avoine à Holstein, et aussi qu'une copie de cette résolution soit transmise à M. Pringle.—Adopté

Lu et approuvé, le 2 décembre 1887.

WM. SCOTT, *président*.

Assemblée spéciale.

HOTEL WALKER, TORONTO, 2 décembre, 1887.

Membres présents: W. Scott, président; Thos. Martin, vice-président; D. R. Ross, secrétaire; et Andrews, Archibald, Ireland, Leith, H. S. Moore, J. D. Moore, Martin, Muirhead, McIntosh, Russell, Sutherland, Grant, Tillson, W. Thompson et J. Wilson, jun.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Les résolutions suivantes sont adoptées:—

Proposé par W. Thompson, secondé par H. S. Moore, et

Résolu, Que le secrétaire notifie M. Pringle que ses services comme acheteur d'avoine pour l'association ne sont plus requis.

Proposé par D. R. Ross, secondé par T. Martin, et

Résolu, Que 2,500 barils soient alloués à M. H. M. Sutherland pour sa proportion de la production totale.

Proposé par M. Muirhead, secondé par M. Thompson, et

Résolu, Que le prix de la farine d'avoine soit augmenté de 35 centins par baril.

Proposé par W. Thompson, secondé par M. S. Moore, et

Résolu, Que chaque minotier ait un numéro pour marquer tous les colis de farine d'avoine qu'il vend, et que ce numéro soit enregistré dans le livre de l'association; et aussi que chaque minotier soit invité à se servir de ce numéro, que le colis soit marqué du nom du fabricant ou non.

Proposé par D. R. Ross, secondé par M. Muirhead, et

Résolu, Que chaque minotier informe le secrétaire du nom de toute personne ou maison qu'il pourra nommer comme agent pour la vente de sa farine d'avoine, afin que le secrétaire tienne un registre de tous les agents ainsi nommés; et qu'il est entendu que toute personne ou personnes auxquelles une commission est allouée ou payée par l'association soient constituées agents

Proposé par W. Thompson, secondé par T. Martin, et

Résolu, Que M. John Payne, de Stratford, soit nommé agent pour l'achat de l'avoine pour les membres de l'association, et que chaque minotier, achetant par charge de wagon de chemin de fer, paie à M. Payne \$1.50 par wagon, pour chaque charge de wagon qu'il achètera, et que l'achat de l'avoine soit placé sous la direction du secrétaire.

Proposé par M. Muirhead, secondé par M. Thompson, et

Résolu, Que tout minotier achetant de l'avoine par charges de wagons à aucun prix au dessus de celui qui pourra être fixé pour l'association, lequel, jusqu'à nouvel avis, sera de 33 centins, ou moins, pour avoine ne pesant pas moins de 34 lbs par boisseau-étalon, paiera à M. Payne la somme de \$1.50 par wagon, comme si telle charge de wagon avait été achetée par M. Payne; et que MM. McIntosh et Barclay soient exemptés de l'effet de la présente résolution, ainsi que MM. McKay et Cie pour tous lots achetés par eux-mêmes à l'est du chemin de fer du Nord et du Nord-Ouest.

Proposé par M. Andrews, secondé par M. Muirhead, et

Résolu, Que les minotiers fassent toutes leurs déclarations au sujet de leurs ventes, par barils et non par 100 ou 196 livres.

COMPAGNIE DE FABRICATION DE FARINE D'AVOINE DU
CANADA (à responsabilité limitée), 2 décembre, 1887.

Membres présents (les mêmes qu'à la dernière assemblée de l'association).

Les résolutions suivantes sont adoptées:—

Proposé par M. Martin, secondé par M. S. Moore, et

Résolu, Que le rapport du secrétaire soit reçu, et que les minoteries suivantes soient louées; et aussi que le secrétaire reçoive instruction de faire compléter chaque bail immédiatement au taux convenu par année:—John Knott, Palmerston, \$700; W. Boswell, Wyoming, \$-00; McInness et Cie., Ingersoll, \$300; D. et J. Clark, Ayr, \$720; Elder et Clegg, Wingham, \$600; J. Harman, Mount Albert, \$400; J. Hartop, Eden Mills, \$300; W. Farish, Rockwood, \$700; Lepsic et Sticknay, Elora, \$600.

Proposé par M. Martin, secondé par M. Muirhead, et

Résolu, Que M. Jos. Wilson, jun., soit auditeur—et le président nomme M. Archibald.

Proposé par M. Thomson, secondé par M. Martin, et

Résolu, Que M. D. R. Ross soit nommé secrétaire à un salaire de \$50 par mois, payables mensuellement, et qu'il lui soit permis de tenir sa minoterie en opération comme à l'ordinaire; son bureau devant être à Embro; ses frais de voyage et autres dépenses nécessaires lui étant allouées.

STRATFORD, 15 décembre 1887.

Assemblée des Directeurs.

Présents:—T. Martin, vice-président; Muirhead; Ross, secrétaire; Thomson, aussi J. D. Moore, trésorier.

Sur motion, le secrétaire reçoit instruction de louer le moulin de M. Barclay à Springfield au prix de \$700 par année; le loyer payable mensuellement.

M. Payne convient avec les acheteurs d'acheter l'avoine, à \$1.50 par chargement de char; cette question n'ayant pas été réglée définitivement à l'assemblée générale du 2 décembre.

M. Muirhead, doit, si cela est possible, prendre des arrangements pour que M. Payne achète tous les chargements de chars d'avoine nécessaire à la compagnie Shedden ainsi qu'aux messieurs Hendries.

Assemblée des Directeurs.

STRATFORD, 5 janvier, 1888.

Présents:—T. Martin, vice-président; Thomson, Muirhead, H. S. Moore et Ross; aussi J. D. Moore et E. D. Tilson.

Le secrétaire est requis d'écrire à M. C. Russell, lui exprimant la sympathie du bureau pour l'affliction que lui cause la mort de trois de ses enfants.

Une lettre de MM. Stark, Frères est lue et déposée sur le bureau.

Avoine.

M. Payne reçoit instruction d'acheter des charges de char d'avoine pour chaque minotier au plus bas prix possible.

Farine d'avoine.

Il est décidé que le prix de la farine d'avoine soit augmenté de 50 centins par baril, et que le secrétaire notifie tous les membres qui ne sont pas présents par le télégraphe. Les membres sont requis d'envoyer des états de leurs ventes pendant les mois de décembre 1886, et janvier 1887, afin de les comparer avec celles de cette année.

Agents.

La nomination d'agents est discutée longuement, et le secrétaire reçoit l'ordre d'informer les membres, par circulaires, des règles qu'il est nécessaire d'observer à l'égard de ces agents.

Assemblée spéciale générale.

HÔTEL WALKER, TORONTO, 15 janvier 1888.

Membres présents : H. S. Moore, président, D. R. Ross, secrétaire, Muirhead, J. D. Moore, McIntosh, Grant, Murton, Edmonds, W. Thomson, R. Thomson et Wilson, jun.

Conformément à l'avis, l'assemblée a été convoquée afin de discuter la valeur relative de différentes quantités de farine d'avoine, parce que quelques membres trouvent que la différence entre un chargement de char et de moindres quantités est trop forte. Comme plusieurs des membres qui désirent le plus un changement à ce sujet ne sont pas présents, il est proposé que la question soit remise. La résolution est adoptée.

Proposé par M. Edmonds, secondé par M. Muirhead, et

Résolu,—Que le secrétaire reçoive instruction d'écrire au président de la Corporation des Epiciers de Gros, M. Ince, au sujet de la fourniture de la farine d'avoine au commerce de gros, et de lui demander que les épiciers de gros observent les prix de nos listes-circulaires, et aussi de nous envoyer une liste des membres de la corporation dont il est le président.—Adopté.

Proposé par M. Muirhead, secondé par R. Thomson, et

Résolu,—Que lorsqu'il sera suffisamment prouvé à quelqu'un de nos membres qu'aucun épicier, achetant la farine d'avoine par chargement de char, la vend au-dessous de notre liste de prix, son nom soit entré dans nos livres, et qu'il est parfaitement entendu qu'aucun membre de notre compagnie ne lui en fournira davantage.—Adopté.

Minutes confirmées

W. SCOTT, président.

Assemblée de l'exécutif à Toronto, 24 janvier 1888.

Tous les membres présents ; et il est proposé que les résolutions adoptées à la dernière assemblée soient imprimées.—Adopté.

Assemblée de l'exécutif à Stratford, 3 février 1888.

Membres présents : M. M. Martin, H. S. Moore, W. Thomson, Muirhead, Ross et J. D. Moore, trésorier.

Sur motion, le prix de l'avoine est augmenté de 25 centins par baril.

Une communication de M. Russell refusant de payer une cotisation est rapportée, et le secrétaire reçoit instruction de répondre à cette lettre et de l'informer qu'il doit payer comme les autres membres.

HOTEL WALKER, TORONTO, 14 février 1888.

Une assemblée spéciale de l'Association des Fabricants de Farine d'avoine a été convoquée pour aujourd'hui.

Membres présents : W. Scott, président ; T. Martin, W. Thomson, H. S. Moore, J. D. Moore, trésorier ; D. R. Ross, secrétaire ; Andrews, Archibald, Edmonds, Ireland, King, Leith, Murton, Gartly de Muirhead et Gartly, R. Thomson, McIntosh, Grant, de P. Stuart et Cie, Tillson et J. Wilson, junr.

Le président, en peu de mots, informe l'assemblée de la raison pour laquelle elle a été convoquée ; il s'agit de la considération d'un changement, s'il est possible, dans la valeur relative des chargements de char et de moindres quantités, et aussi de considérer de nouveau deux résolutions adoptées à une assemblée précédente.

L'assemblée est la plus nombreuse qui se soit vue dans l'association, et les changements sont très complètement débattus.

Proposé par M. McIntosh, secondé par M. Martin, et

Résolu,—Que les prix relatifs des chargements de char et de moindres quantités d'avoine soient changés et que la liste de prix suivante devienne en vigueur le 18 février : 25 barils et moins d'un chargement de char à 10 centins au-dessus des prix par chargement de char ; 5 barils jusqu'à 25 barils, à 20 centins au-dessus des prix par chargement de char ; au-dessous de 5 barils, à 30 centins au-dessus des prix par chargement de char. Voir la liste de prix revêtée n° 6.

La résolution suivante est adoptée comme suit :

Proposé par D. R. Ross, secondé par T. Martin, et

Résolu, Que les deux résolutions passées à l'assemblée du 13 janvier au sujet de l'arrangement avec les épiciers de gros et de l'obligation de tous les épiciers d'observer les prix de nos listes-circulaires, soient rescindées.

Les deux résolutions sont comme suit :

Que le secrétaire reçoive instruction d'écrire au président de la Corporation des Epiciers de Gros, M. Ince, au sujet de la fourniture de la farine d'avoine au commerce de gros, et de lui demander que les épiciers de gros observent les prix de nos listes-circulaires, et aussi de nous envoyer une liste des membres de la Corporation dont il est le président.

Que lorsqu'il sera suffisamment prouvé à quelqu'un de nos membres qu'aucun épicier, achetant de la farine d'avoine par chargement de char, la vend au-dessous de notre liste de prix, son nom soit entré dans nos livres, et qu'il soit parfaitement entendu qu'aucun membre de notre compagnie ne lui en fournira davantage.

Une longue discussion a lieu ensuite au sujet de la valeur de l'avoine et aussi à propos d'un plan permettant aux minotiers qui voudraient se retirer perpétuellement des affaires, de le faire sans sacrifier leur propriété; mais rien n'est adopté définitivement. Il n'y a cependant pas de doute que la question ne revienne de nouveau sur le tapis, parce qu'il est absolument inutile que tant de moulins se fassent la guerre pour des affaires si peu considérables.

D. R. ROSS, secrétaire.

HÔTEL WALKER, TORONTO, 14, 15, 16 mars.

Exécutif.

Présents :—MM. Scott, Martin, Ross, Thomson, Moore, Speirs, aussi Garty, représentant M. Muirhead, J. D. Moore, trésorier, Wilson jun., Tillson, Edmonds et McIntosh.

D. R. Ross, le secrétaire, est nommé pour aller à Ottawa au sujet des coalitions, s'il est nécessaire; il est aussi chargé de voir M. Russell.

L'assemblée des exportateurs dont il avait été donné avis, est remise, sur requête au mois de mai ou de juin.

EXHIBIT 39.

FABRIQUE DE CORDAGES ET DE PLATRE DE J. A. CONVERSE, A. W. MORRIS ET FRÈRE, PROPRIÉTAIRES.

MONTRÉAL, 24 mars, 1888.

MM. A. WORKMAN ET CIE, Ottawa, Ont.

CHERS MESSIEURS,—C'est avec un grand plaisir que nous vous informons qu'après mûre délibération, nous avons décidé de nous retirer de l'association ou de la Coalition au sujet du cordage et de la ficelle à lien, et que nous allons à l'avenir conduire les divers départements de notre fabrication indépendamment de toute autre maison manufacturière.

En prenant cette détermination, nous n'avons pas été guidés ou influencés le moins du monde par la perspective d'aucune législation, à Ottawa, au sujet des coalitions, mais nous avons agi ainsi simplement parce que nous avons cru que c'était la seule chose à faire dans les circonstances, et que le résultat de cette démarche devait être à notre avantage mutuel.

Les coalitions relatives au cordage et à la ficelle à lien étaient organisées sur une base de distribution personnelle des affaires (*pooling basis*), et il nous a fallu (étant les plus gros fabricants) payer à la masse (*pool*) une somme très considérable qui a été employée dans le louable but de supporter et de renforcer nos petits compétiteurs. L'expérience nous prouve maintenant que cet argent a été mal appliqué, et qu'il aurait été naturellement beaucoup plus satisfaisant d'en donner le bénéfice à l'acheteur en réduisant les prix. Nous vous demandons donc votre sympathie et votre

support que nous reconnâtrons par une attention prompte et scrupuleuse à remplir aucun ordre dont vous voudrez bien nous favoriser. Nous avons perdu toute confiance dans les coalitions, et nous sommes convaincus que tôt ou tard l'existence d'organisations semblables ne sera pas permise.

Très respectueusement,

A. W. MORRIS ET FRERE.

EXHIBIT 40.

Le présent contrat passé, ce vingt-deuxième jour de juin dans l'année de Notre Seigneur mil huit cent quatre-vingt-sept, entre John Charles Browne, de la cité d'Ottawa, dans le comté de Carleton, d'une part, et la Compagnie de Transport du charbon, d'Ottawa, (à responsabilité limitée) d'autre part :

Fait foi que la dite partie contractante de première part, en considération de l'engagement pris par la partie contractante de seconde part, convient, promet et prend l'engagement d'acheter de la dite partie de seconde part, et de nulle autre personne ou corporation, tout le charbon qui sera vendu par elle, la dite partie de première part, pendant le reste de l'année qui se terminera le treizième jour d'avril mil huit cent quatre-vingt-huit; et la dite partie de seconde part s'engage à vendre à la dite partie de première part et à lui délivrer tout le charbon dont elle pourra avoir besoin à des prix qui ne devront pas être plus élevés que les prix courants, par tonne, auxquels la dite partie de seconde part le délivre à ses autres pratiques, pourvu que la dite partie de seconde part ait en mains le dit charbon lorsqu'il sera requis de temps à autre.

La dite partie de seconde part convient avec la dite partie de première part de lui payer immédiatement, dès qu'un dividende en faveur de la dite partie de seconde part sera déclaré, de temps à autre, sur les profits de la dite partie de seconde part durant l'année commencée le premier jour de mai, mil huit cent quatre-vingt-sept, une somme égale au seizième des dits dividendes, tels que déclarés de temps à autre.

La dite partie de première part convient de payer, sur le dit charbon acheté et délivré comme susdit, chaque mois, le cinquième jour du mois, tout le charbon vendu et délivré avant le dit jour.

La dite partie de première part convient de déduire de la dite somme d'argent payable par la dite partie de seconde part, comme susdit, à la dite partie de première part, et de porter au crédit de la dite partie de seconde part, tous les profits nets faits par elle, la dite partie de première part, sur la vente et la livraison du charbon depuis le premier jour de mai jusqu'à la date du présent arrangement.

En foi de quoi la dite partie de première part a apposé au présent son seing et sceau, et la dite partie de seconde part a fait apposer le sceau de sa corporation sous le seing de son président et secrétaire-trésorier.

J. C. BROWNE.

J. G. BUTTERWORTH, *président.*

EXHIBIT 41.

Voir Exhibit 47. Copie de celui-ci, mot pour mot.

EXHIBIT 42.

CIRCULAIRE AUX AGENTS.

MONTRÉAL, 11 novembre 1885.

CHER MONSIEUR,—Ci-joint, je vous envoie copie des instructions et des règles maintenant obligatoires pour les agents des compagnies qui ont un tarif établi, et une

formule d'engagement qui doit être signée en triplicate. J'attirerai votre attention spéciale sur le n° 16 des instructions aux agents, qui est comme suit :—

“ Nul bureau ou personne en relation officielle avec un bureau d'assurance qui n'a pas de tarif fixe ne pourra représenter un bureau qui assure d'après un tarif fixe ou agir pour lui comme agent général, agent, sous-agent ou en aucune autre qualité que ce soit.”

Vous voudrez bien signer l'engagement dont il est fait mention ci-dessus, en triplicate, renvoyer l'original et le double à ce bureau, pas plus tard que le 25 courant, et garder la troisième copie pour la file de votre bureau.

ENGAGEMENT.

A la compagnie d'assurance

N° 3.—Triplicate, à retenir par l'agent local.

Je reconnais, par les présentes, avoir reçu copie du tarif et des instructions aux agents, et je m'engage à observer les taux et les règles de l'Association Canadienne des Assureurs contre le feu tels que donnés dans ces documents ou qui pourront m'être donnés de temps à autre. Et je m'engage, de plus, à ne représenter aucune compagnie n'ayant pas de tarif établi et à ne placer aucun risque dans une compagnie qui n'est pas membre de la dite association, soit avec ou sans rémunération, directement ou indirectement, excepté dans les cas où toutes les compagnies auraient toutes les assurances qu'elles désiraient prendre et ne seraient plus ouvertes à de nouveaux risques, et, alors, seulement en conformité des règles et règlements du tarif.

Agent.

EXHIBIT 43.

ASSOCIATION CANADIENNE DES ASSUREURS CONTRE LE FEU.

CONSTITUTION.

Titre.

Article 1.—Cette association sera connue sous le nom d' " Association Canadienne des Assureurs contre le Feu.

Objet.

Article 2.—L'objet de l'association est d'établir et de maintenir les taux d'assurance et de promouvoir les intérêts des compagnies d'assurance en Canada.

Membres.

Article 3.—Cette association se composera des compagnies suivantes, savoir :—

1. La Cie d'Assurance de l'Etna, de Hartford, Conn.
2. La Cie d'Assurance contre le Feu de l'Amérique Anglaise, Toronto, Canada.
3. La Cie Calédonienne d'Assurance contre le Feu, Edimbourg, Ecosse.
4. La Cie d'Assurance des Citoyens, Montréal, Canada.
5. La Cie d'Assurance contre le Feu de la cité de Londres, Londres, Angleterre.
6. La Cie d'Assurance de l'Union Commerciale, Londres, Angleterre.
7. La Cie d'Assurance contre le Feu du Connecticut, Hartford, Conn.
8. L'Association d'Assurance contre le Feu, Londres, Angleterre.
9. La Cie d'Assurance de Glasgow et Londres.
10. La Cie Gardienne d'Assurance contre le Feu et sur la vie, Londres, Angleterre.
11. La Cie d'Assurance contre le Feu de Hartford, Hartford, Conn.
12. La Cie " Hand in Hand " d'Assurance contre le Feu, Toronto, Canada.
13. La Cie d'Assurance Impériale, Londres, Angleterre.
14. La Cie d'Assurance du Lancashire, Manchester, Angleterre.
15. La Cie d'Assurance de Liverpool, de Londres et du Globe, Liverpool, Angleterre.
16. La Cie d'Assurance contre le Feu de Londres et de Lancashire, Liverpool, Angleterre.

17. La Corporation d'Assurance de Londres, Londres, Angleterre.
 18. La Cie Mercantile d'Assurance contre le Feu, Waterloo, Ontario.
 - La Cie d'Assurance Britannique du Nord et Mercantile, Edimbourg et Londres.
 20. La Cie d'Assurance du Nord, Aberdeen et Londres.
 21. La Société d'Assurance contre le Feu de l'Union-Norwich, Norwich, Angleterre.
 22. La Cie Nationale d'Assurance, de l'Irlande.
 23. La Cie d'Assurance Phénix, Brooklyn, E. U.
 24. La Cie d'Assurance Phénix contre le Feu, Londres, Angleterre.
 25. La Cie d'Assurance contre le Feu, de Québec, Canada.
 26. La Cie d'Assurance "Queen," Liverpool, Angleterre.
 27. La Cie d'Assurance contre le Feu de "Queen City," Toronto, Canada.
 28. La Cie d'Assurance Royale Canadienne, Montréal, Canada.
 29. La Cie d'Assurance Royale, Liverpool, Angleterre.
 30. La Cie d'Assurance de l'Union Ecossoise et Nationale, Edimbourg, Ecosse.
 31. La Cie d'Assurance Mutuelle contre le Feu, de Waterloo, Ontario.
 32. La Cie d'Assurance de l'Ouest, Toronto, Canada.
 33. L'Atlas.
- Et de telles autres compagnies qui pourront, de temps à autre, en devenir membres.

Association.

Article 4.—Tous les membres actuels, ou les compagnies qui deviendront membres devront signer une copie de la constitution et de règlements de l'association dans un livre tenu par le secrétaire à ce sujet, et telle signature sera censée être un engagement, de la part de telle compagnie, de ne pas violer la dite constitution ou règlements.

Représentation et votation.

Article V.—Les représentants des compagnies dont les premiers ou principaux bureaux sont dans la Province d'Ontario, seront connus comme la division de Toronto; et les représentants des compagnies dont les bureaux principaux sont dans la Province de Québec, comme la division de Montréal. Ces divisions auront juridiction réunie. Chaque division pourra passer un ordre, mais il devra être soumis à l'autre division avant d'être mis en opération. La promulgation d'un ordre ainsi approuvé sera faite par le secrétaire de l'association.

Dans le cas où un ordre passé par une division ne serait pas approuvé par l'autre, le dit ordre sera considéré de nouveau, et un vote sera pris à son sujet. Les votes pour et contre seront pris dans les deux divisions et comptés, et la majorité des deux votes réunis décidera la question. Dans de tels cas, chaque compagnie n'aura qu'un vote.

Sur toute question qui, à cause de son intérêt général pour l'association, sera soumise au vote des deux divisions, les compagnies ayant double représentation, ne voteront que dans une division seulement; sur les affaires qui ne sont pas d'un intérêt général, telles compagnies enregistreront leurs votes, par l'entremise de leurs représentants dans la division particulièrement intéressée.

Officiers.

Article 6.—Les officiers de cette association seront un président, deux vice-présidents, un secrétaire-trésorier et un secrétaire-adjoint dont la rémunération sera déterminée par l'association.

Election des Officiers.

Article 7.—Les officiers de cette association seront élus au scrutin (à moins qu'il n'en soit décidé autrement) à l'assemblée annuelle de l'association; et les personnes ainsi choisies retiendront leur office pendant un an, ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient élus. Tout officier pourra être réélu; et dans le cas où il surviendrait quelque vacance pendant l'année pour aucune cause quelconque, les membres présents à aucune assemblée de l'association pourront élire une personne pour remplir la position vacante pour le terme non expiré de son prédécesseur.

Devoirs du Président.

Article 8.—Il sera du devoir du président de convoquer toute assemblée de l'association et d'y présider, de même qu'à toutes les assemblées de l'une ou l'autre division auxquelles il pourra se trouver présent. En l'absence du président, ses devoirs seront remplis par l'un des vice-présidents, et en l'absence de tous ces officiers, les membres présents pourront nommer un président.

Devoirs des Secrétaires.

Article 9.—Il sera du devoir du secrétaire de prendre les minutes de toutes les assemblées de l'association ainsi que des assemblées de la division de Toronto, de les faire imprimer et d'en distribuer les copies à chaque membre de l'association. Il sera chargé de toute la correspondance de la division de Toronto, ainsi que de celle échangée entre l'association et les bureaux locaux dans la province d'Ontario, et il remplira tels autres devoirs, en rapport avec l'association, qui pourront raisonnablement être exigés de lui. Le secrétaire-adjoint aidera le secrétaire à prendre les minutes de toutes les assemblées de l'association; il prendra les minutes des assemblées de la division de Montréal, les fera imprimer et les distribuera à chaque membre de l'association. Il fera toute la correspondance de la division de Montréal, et remplira tels autres devoirs, en rapport avec l'association ou la division de Montréal, qui pourront raisonnablement être exigés de lui. Chaque secrétaire gardera une file complète des minutes des assemblées de l'association, et de chaque division.

Assemblée générale.

Article 10.—(a) Une assemblée annuelle de l'association sera tenue dans le mois de mars (tel jour que l'association déterminera), dans les cités de Montréal et de Toronto, alternativement.

(b) Une assemblée semi-annuelle sera tenue dans le mois de septembre de chaque année, dans les cités de Montréal et Toronto alternativement.

(c) Des assemblées générales spéciales pourront être tenues s'il est nécessaire; et s'il en est convoqué, elles se tiendront dans l'une des cités sus-nommées ou ailleurs, comme il pourra en être décidé.

(d) Les assemblées générales spéciales seront convoquées, ou sur requête, par écrit, de pas moins d'un tiers des membres, ou sur une résolution des deux divisions.

(e) Avis de toutes les assemblées générales sera envoyé par le secrétaire à chaque membre de l'association; tel avis indiquera le temps et le lieu de l'assemblée qui ne devra pas être tenue moins de dix jours après sa date.

(f) L'avis du secrétaire devra être accompagné d'un état ou programme des affaires à transiger; et dans le cas des assemblées spéciales, aucune question ne sera prise en considération sauf celles spécifiées dans l'avis qui devra être accompagné d'une copie de la réquisition envoyée au président, ou de la résolution en vertu de laquelle telle assemblée aura été convoquée.

(g.) Toutes questions destinées à être entrées sur le programme, soit pour assemblées annuelles, semi-annuelles ou spéciales, devront être envoyées au secrétaire pas moins de quinze jours francs avant la date fixée pour la dite assemblée, et il devra transmettre une copie de ce programme à chaque membre de l'association dix jours avant les dites assemblées.

Retrait de l'association.

Article 11.—Toute compagnie pourra se retirer de l'association—toutes redevances jusqu'à la fin de l'année courante ayant d'abord été payées—en notifiant le secrétaire, par écrit; mais telle retraite ne pourra prendre effet, ou libérer la compagnie se retirant ainsi de l'engagement contracté en vertu de l'Art. 4 de cette constitution, que trois mois après la date de telle notification. A la réception de telle notification d'une compagnie, le secrétaire en donnera immédiatement avis à tous les membres de l'association, et il sera facultatif à toutes les autres compagnies ou à aucune d'elles, de se retirer en même temps, en donnant avis au secrétaire à cet effet, à moins que la retraite de telle compagnie ne soit due à ce qu'elle se retire des affaires; mais il est entendu que toutes redevances jusqu'à la fin de l'année courante devront d'abord être payées.

Quorum.

Article 12.—Dix membres de l'association constitueront un quorum pour la transaction des affaires ; et cinq membres formeront un quorum dans chacune des divisions.

Amendements à la constitution et aux règlements.

Article 13.—La constitution et les règlements de l'association pourront être modifiés ou changés par un vote des deux tiers des membres à une assemblée annuelle ou semi-annuelle ou à une assemblée spéciale convoquée à cette fin, pourvu qu'avis de telle modification ou changement soit envoyé ou donné à chaque membre de l'association.

Dépenses.

Article 14.—Les dépenses courantes de chaque division de l'association seront défrayées au moyen d'une cotisation imposée sur chacune des compagnies qui en feront partie au *pro rata* du revenu annuel des primes de chaque compagnie dans les limites de chaque province, pour la période pour laquelle telle cotisation sera prélevée ; mais une cotisation intérimaire pourra être prélevée au *pro rata* du revenu de l'année précédente, et les nouvelles compagnies, n'ayant pas eu de revenu pour la dite année précédente seront cotisées à pas moins de \$25 chacune ; mais aussitôt que le revenu de l'année courante sera connu, un ajustement du montant payable par chaque compagnie sera fait au *pro rata* du dit revenu.

RÈGLEMENTS

Tarif.

Section 1.—Le tarif des taux adoptés par l'association sera adapté aux différents risques et sera applicable aux renouvellements aussi bien qu'aux nouvelles polices. Sauf lorsqu'il sera spécialement permis d'agir autrement, aucun risque ne devra être pris pour une période excédant une année (à moins que trois primes annuelles, au taux entier du tarif ne soient payées d'avance)—pour périodes de moins qu'une année, les primes devront être réglées d'après la table des taux à courts termes des livres de tarif.

Risques non sujets au tarif.

Section 2.—Les risques suivants ne seront pas sujets à l'opération des tarifs, savoir : Habitations et leurs dépendances et contenu (sauf s'ils font partie des classes A. B. C. ou D. qui sont tarifées), propriétés de fermes et propriétés assurées d'après les cédules de chemins de fer, mais les risques individuels des chemins de fer seront sujets aux taux et règles des tarifs.

Classification des localités.

Section 3.—Toutes cités, villes et villages seront classifiés d'après leurs moyens de protection contre les incendies, leurs constructions, leur situation, etc., relativement au " type " adopté à cette fin ; et chaque division aura plein pouvoir de régler la classification des places situées dans les limites de sa juridiction. Lorsqu'un changement sera fait dans la classification d'aucune localité, la division de la province dans laquelle cette localité sera située fixera une date à partir de laquelle le nouveau tarif sera applicable ; mais quelques jours devront s'écouler entre la promulgation du changement et sa mise en vigueur, et nul changement ne sera fait par aucune compagnie avant qu'il ait été promulgué par le secrétaire de la division dans laquelle la place est située. Les officiers recommanderont à leurs agents spéciaux et inspecteur, lorsqu'ils se trouveront dans les villes classifiées par l'association, de s'enquérir, s'il est possible, de l'efficacité des moyens qu'elles possèdent pour combattre l'incendie, des brigades du feu et des appareils à incendie qu'elles ont à leur disposition et de faire rapport aux secrétaires de l'association de tout ce qu'ils pourront trouver de défec-
tueux.

Violation des tarifs.

Section 4.—Aucun membre de l'association n'acceptera un risque au-dessous des taux du tarif ; et si un agent d'aucune compagnie prend un risque au-dessous du tarif, il sera requis par son bureau principal de collecter immédiatement la prime additionnelle ou d'annuler la police, faisant rapport de ses procédés à cet égard sans délai au

bureau principal de sa compagnie ; mais si une compagnie ou son agent prend un risque tenu par, ou expirant dans une autre compagnie—membre de cette association—au-dessous du taux du tarif, la compagnie sera obligée d'annuler l'assurance, et il ne lui sera pas permis d'accepter un risque sur la même propriété, ni à l'agent de placer un risque sur icelle dans aucune compagnie, pendant l'espace d'un mois à partir de la date de telle annulation. Si une compagnie tient un risque sujet au tarif, accepté ou renouvelé au-dessous du taux du tarif à la date du dernier renouvellement (ou si le taux du risque a été changé spécifiquement dans l'intervalle) et néglige de collecter le taux convenable d'après le tarif lorsque le dit risque expirera, elle n'aura plus, après telle expiration, le privilège de collecter la prime additionnelle ; mais elle devra annuler l'assurance, et il lui sera défendu d'accepter, ou à son agent de placer dans aucune compagnie, un risque sur la même propriété pour une période d'un mois à partir de la date de telle annulation.

Division de la commission.

Section 5.—Nul membre de cette association n'accordera directement ou indirectement ou par l'entremise d'un agent, aucun rabais ou escompte sur les taux du tarif, ou ne divisera la commission avec l'assuré ou aucun de ses employés. Une telle action, qu'elle soit le fait d'une compagnie ou de son agent, sera considérée comme une infraction au tarif, et nécessitera l'annulation immédiate de l'assurance par la compagnie ou l'agent coupable, et il ne sera pas permis à la compagnie d'accepter un risque sur la même propriété, ou à l'agent de placer un risque sur icelle dans aucune compagnie pendant une période de trois mois, à partir de la date de l'annulation.

Plaintes.

Section 6.—Lorsqu'un agent d'aucune compagnie rapportera à son bureau principal un cas supposé de violation du tarif, ce bureau en fera immédiatement rapport au secrétaire dans la juridiction duquel le cas se sera produit, avec toutes les particularités s'y rattachant, qu'il aura en sa possession. Le secrétaire fera une enquête sur la question, et aura le droit, s'il est nécessaire, d'examiner les livres, papiers, etc. Lorsqu'une plainte sera ainsi portée au secrétaire d'aucune division contre une compagnie dont le bureau principal sera du ressort de l'autre division, le secrétaire qui la recevra, la communiquera, s'il est nécessaire, au secrétaire dans la juridiction duquel se trouve le bureau principal de la compagnie contre laquelle la plainte sera faite ; l'officier de ce dernier bureau aura plein pouvoir de faire exécuter les règles de l'association concernant telles infractions au tarif et aux règlements. Si une compagnie, après que son attention a été attirée sur le cas, refuse de se conformer au tarif et aux règlements, les secrétaires porteront la plainte devant une assemblée de la division dans la juridiction de laquelle l'offense aura été commise. Si la compagnie alors réclame de rectifier les choses à la satisfaction de la division, tous les faits seront communiqués à l'association dont la décision sera finale. Dans le cas où la compagnie refuserait de se conformer à la décision de l'association, une assemblée spéciale de l'association sera convoquée, tel que prescrit par l'Article 10 de la constitution, afin de décider des mesures à prendre à ce sujet. De plus, lorsqu'il sera prouvé, à la satisfaction de l'association, qu'une compagnie s'obstine à violer aucun des règlements ou des tarifs, ou permet à ses agents de les violer, une assemblée spéciale de l'association sera convoquée, comme prescrit ci-dessus, afin de régler l'affaire.

Les infractions au tarif publiées dans les minutes.

Section 7.—Les secrétaires transmettront à leur division respective des rapports de toutes les infractions au tarif venues à leur connaissance, et de l'exactitude desquelles ils se seront assurés, donnant le nom de la compagnie ou de l'agence dans laquelle le risque aura été pris, et les particularités de l'infraction prouvée, sans toutefois faire mention du nom du propriétaire ou de l'occupant des propriétés assurées ou du lieu exact où elles se trouvent. Cette liste sera publiée dans les premières minutes officielles du mois suivant.

Les agents devront signer l'engagement d'observer le tarif.

Section 8.—Les compagnies, membres de l'association, exigeront que tous leurs agents signent un engagement d'après la formule suivante, et le transmettront aux secrétaires:—

A la Compagnie d'Assurance.....

Je reconnais par les présentes avoir reçu copie du tarif et des instructions aux agents, et je m'engage à observer les taux et les règlements de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, tels qu'ils y sont donnés, ou qu'ils pourront m'être donnés de temps à autre.

Je m'engage de plus à exiger les taux entiers du tarif dans toute assurance placée par moi dans aucune compagnie, les bureaux d'assurance purement mutuelle seuls exceptés.

Pouvoirs des divisions réunies.

Section 9.—La modification d'un tarif, règlement ou taux actuel, ou l'ajouté d'un nouveau tarif, règlement ou taux pourra être fait à la requête de trois membres ou plus, par le vote unanime de chacune des deux divisions présentes à une assemblée convoquée à ce sujet, sans qu'il soit nécessaire d'attendre à une assemblée annuelle, semi-annuelle ou spéciale, pourvu qu'avis, par écrit, de tel règlement ou taux projeté ait été dûment donné et imprimé dans les minutes précédentes.

Taux d'assurance dans certaines conditions spéciales.

Section 10.—Il sera de la compétence de l'association, par l'entremise conjointe de ses divisions de Montréal et de Toronto de fixer des taux spéciaux pour l'assurance de toutes personnes offrant des conditions particulières de construction ou possédant des moyens de combattre l'incendie, ou autres particularités dont il n'aura pas été tenu compte lorsqu'un taux minimum aura été établi pour cette classe de risques. Si ces conditions sont jugées suffisantes pour leur donner droit à une réduction, de taux d'assurance ce sera réduit, mais seulement de la manière suivante, savoir: la nature de telles conditions particulières de la propriété assurée sera distinctement exposée, et une somme spécifique sera mentionnée comme étant la déduction ou les déductions à faire pour cette considération, ces déductions seront alors incorporées au tarif général sous forme de cédule, et elles pourront être appliquées à toutes propriétés, de classe semblable, se trouvant dans la même ou les mêmes conditions.

Taux Spéciaux pour Fabrique—Types ("Standard").

Section 11.—Lorsqu'une fabrique à assurer aura été construite ou améliorée de manière à en rendre l'assurance acceptable aux compagnies d'Assurance Mutuelles de la Nouvelle-Angleterre, telle fabrique pourra, sur demande, être exceptée de l'opération d'aucun tarif, et un taux spécial lui sera alors accordé par celle des divisions de l'association dans la juridiction de laquelle elle se trouvera, suivant les circonstances dans chaque cas; mais la propriété ainsi assurée à un taux spécial sera inspectée ou moins deux fois par semaine, pour que le "type" qui lui a valu un taux spécial, soit maintenu; les frais d'inspection seront à la charge des compagnies intéressés dans la propriété assurée.

Pouvoirs des secrétaires quant à l'établissement des taux d'Assurance.

Section 12.—(a) Concernant les propriétés dont le taux d'assurance se trouve indiqué dans le "Tarif Minimum"—Les secrétaires pourront, lorsqu'ils en seront requis, déterminer les questions d'application du tarif ci-dessus, mais ils n'accorderont pas de taux au dessous de ce tarif; ils pourront, toutefois, fixer pour une propriété à assurer, mais sou émont lorsqu'il s'agit de risques "spéciaux," un taux au-dessus du tarif, et les compagnies seront absolument obligées d'observer tels taux spéciaux lorsqu'ils les auront promulgués. Tous les taux ainsi établis seront, toutefois, sujets à un appel à l'association, et, dans l'intervalle, le taux entier, d'après le tarif, devra être collecté.

(b) Concernant les propriétés d'une classe dont le taux d'assurance se trouve fixé par cédule adoptée par l'association—Ils établiront les taux de telles propriétés suivant la cédule, mais lorsque, à cause du mode de construction ou d'aucune autre condition spéciale, l'application rigide de l'augmentation prescrite par la cédule

sera clairement injuste, le secrétaire et l'inspecteur de chaque division auront le pouvoir de modifier l'augmentation imposée par telle cédule sur telle propriété. Et, de plus, attendu que le taux de cédule pour les chaudières à vapeur, appliqué strictement, serait souvent injuste pour l'assuré dans les cas où telle chaudière n'est employée qu'à des fins de chauffage seulement, ou dans les cas de tuyaux de cheminées en fer dont l'usage dans les bâtisses ne met pas en danger la fabrique elle-même, il sera laissé à la discrétion du secrétaire et de l'inspecteur de modifier ou d'abolir entièrement les taux additionnels en question, si les circonstances justifient telle action.

(c.) Concernant l'assurance des fabriques inactives.—Les secrétaires pourront établir des taux spéciaux pour l'assurance des fabriques qui ne sont pas en opération, excepté celles auxquelles le tarif pourvoit, lorsque les circonstances paraîtront demander une déviation de la règle habituelle pour le changement du taux exigé quand elles sont en activité.

Taxes municipales.

Section 13. Dans les cités et les villes où une taxe est imposée sur les compagnies d'assurances, les taux seront élevés en réduisant leur classification d'une lettre ou en augmentant proportionnellement les taux d'assurance, suivant qu'il sera déterminé par la division dans la juridiction de laquelle la localité se trouvera. Pourvu que si la taxe municipale est basée sur le revenu net seulement, et n'est qu'une taxe municipale générale, et non pas une imposition spécifique sur les compagnies d'assurance ou les coopérations mercantiles, aucune augmentation dans les taux ne soit exigée.

Limite aux dépenses des bureaux locaux.

Section 14. Les dépenses de tout bureau local opérant sous les tarifs A. B. et C. et payables par les compagnies, seront limitées à \$200 par année, et nul bureau local n'aura droit de faire une réclamation contre aucune compagnie, avant que son organisation ait été sanctionnée par cette association.

Les noms des compagnies devront être donnés dans certains cas.

Section 15. Les noms des compagnies qui ont enlevé des polices d'assurances à d'autres compagnies en les prenant au-dessous des taux du tarif, et qui ne se seront pas mis en règle dans les quinze jours, et ceux des compagnies qui ne répondront pas aux questions posées dans le bulletin dans un délai d'une semaine, seront publiés dans les minutes.

Nous, les représentants soussignés, au nom de nos compagnies respectives, promettons et prenons l'engagement, par les présentes, d'observer fidèlement la constitution et les règles qui précèdent.

EXHIBIT 44a.

DÉPENSES DE LA DIVISION DE MONTRÉAL DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ASSUREURS CONTRE LE FEU, POUR LES ANNEES 1884-85-86-87.

Mémoire de dépenses, 1887.

Loyer, taxes, téléphone, concierge, etc.....	\$ 438 83
Salaires—secrétaire, inspecteur, etc.....	3,072 63
Frais de voyages de l'inspecteur.....	400 20
Impressions, papeterie et fourniture de bureau.....	735 39
Estampilles, télégrammes.....	55 55
Dépenses pour suivre l'enquête sur la brigade du feu de Montréal.....	264 26
Photographies des membres.....	215 50
Dépenses du secrétaire—voyage à Toronto.....	30 60
Fleurs, lunch, divers.....	138 21
Dépenses pour assister au comité local à Québec.....	72 94
Intérêt, crédit de banque excédé.....	54 88

Dépenses totales \$ 5,473 99

ce qui fait environ 30 centins par \$100 de revenu sur primes dans la province de Québec (\$1,534,340) pour l'année 1887.

B.

MONTRÉAL, 15 juin, 1887.

La compagnie d'assurance de _____ en compte avec le Trésorier de la Division de Montréal—Association canadienne des assureurs contre le feu. Doit.

- Décembre, 1884.—A proportion des dépenses de la Division de Montréal pour 8 mois jusqu'à ce jour, \$1.87½ par \$1000 sur \$ _____, votre revenu sur primes dans la province de Québec, 1884. Dépenses totales, \$2,846 93, formant \$1.87½ par \$1000 du revenu total sur primes, \$1,521,325.
- Décembre, 1885.—A proportion des dépenses de la Division de Montréal pour 12 mois jusqu'à date, \$2.21 par \$1000 sur \$ _____, votre revenu sur primes dans la province de Québec, 1885. Dépenses totales, \$3,042.67, formant \$2.21 par \$1000 du revenu total sur primes, \$1,376,930.
- Décembre, 1886.—A proportion des dépenses de la Division de Montréal pour 12 mois jusqu'à date, \$3.14½ par \$1000 sur \$ _____, votre revenu sur primes dans la province de Québec, 1886. Dépenses totales \$1,450.20, formant \$3.14½ par \$1000 du revenu total sur primes de \$1,414,630.
- Mars, 1887.—A proportion des dépenses de l'établissement de taux spéciaux pour la cité de Québec, \$50 par compagnie, et \$12.98 par \$1000 sur \$ _____, votre revenu sur primes dans cette cité pour 1886. Dépenses totales, \$3,439.25, 23 compagnies, souscriptions à \$50 = \$1,150, balance \$2,289.25 formant \$12.98 par \$1000 du revenu total sur primes dans la cité, \$176,338.
- Juin, 1887.—A cotisation pour défrayer les dépenses de la Division de Montréal, \$4.00 par \$1000 sur \$ _____, votre revenu sur primes pour 1886 dans la province de Québec, à être ajusté sub-équemment d'après le revenu de l'année courante.

AVOIR.—

Par argent, cotisation payée, juillet 1884.
 “ “ “ janvier 1885.
 “ “ “ septembre 1885.
 “ “ “ avril 1886.
 “ “ “ décembre 1885.

Balance due au trésorier.

Le paiement de cette balance le plus tôt possible obligera.

C.

ASSOCIATION CANADIENNE DES ASSUREURS CONTRE LE FEU.

ÉTAT des recettes et des dépenses, division de Montréal, années 1884, 1885, 1886.

Date.	RECETTES.	\$ cts.	Date.	DÉPENSES.	\$ cts.
1884. 1er mai.	Balance du "Bureau des assurances."	320 76	1884. 1er mai	Salaire du secrétaire	666 65
Juillet.	Argent — Cotisations des compagnies	2,018 55	au 31 déc...	Loyer de bureau, taxes.	197 25
Déc.....	do do ...	1,503 99		Impress. des tarifs, minutes, etc.	1,287 05
				Dépenses légales et autres re assurance clandestine et taxes municipales	432 55
				Dépenses pour établir des taux d'assurances dans le district des scieries des Chaudières (Ottawa)	147 12
				Timbres, télégrammes, téléphone, fournitures de bureau, etc.....	116 36
				Dépenses totales pour 1884	2,846 98
				Balance portée à 1885.....	996 32
		3,843 30			3,843 30

ÉTAT des recettes et dépenses, etc.—Fin.

Date.	RECETTES.	\$ cts.	Date.	DÉPENSES.	\$ cts.
1885. 1er jan.	Balance de 1884.....	996 32	-1885. 1er jan.	Salaires du secrétaire	1,333 32
Sept.....	Argent — cotisations des compagnies	2,367 11	au 31 déc...	Loyer de bureau, taxes, etc	322 85
				Impressions	535 40
				Meubles, etc., pour bureau.....	273 45
				Dépenses légales et autres re assurance clandestine	156 26
				Frais de voyage du secrétaire pour assemblées à Toronto et à Ottawa, et députation spéciale à Toronto re "Entrée des Mutuelles (Cies) dans l'association."	200 70
				Timbres de poste, télégrammes, téléphone et fournitures de bur.	220 69
				Dépenses totales pour 1885	3,043 67
				Balance portée à 1886.....	320 76
		3,363 43			3,363 43
1886. 1er jan.	Balance de 1885.....	320 76	1886. 1er jan.	Salaires du secrétaire.....	1,500 00
Avril....	Argent — cotisations des compagnies.....	4,130 80	au 31 déc.	do de l'inspecteur, 10½ mois.	1,050 00
Déc.....	do do	2,003 23		do du garçon de bur., 8 mois.	66 00
				Loyer de bureau, taxes, \$126.95— moins \$50 reçus de Cies. d'assurances sur la vie	286 95
				Impressions	439 42
				Frais de voyages de députations à Toronto re "Acte des Assurances," "Tarif de Trois Ans," et du secrétaire, pour assister à l'assemblée annuelle.....	248 48
				Frais de voyages de l'inspecteur.	205 05
				Timbres de poste, télégrammes, téléphone et fournitures de bur.	154 30
				Gratification à M. Fred. Cole, à sa résignation comme trésorier, en reconnaissance de ses services pendant plusieurs années	500 00
				Dépenses totales pour 1886	4,450 20
				* Balance portée à 1887.....	2,004 59
		6,454 79			6,454 79

* Comprenant \$1,021.82 dépensés pour établir des taux spécifiques d'assurance pour la cité de Québec, devant être défrayés par une cotisation spéciale à prélever sur les Cies intéressées.

ALF. W. HADRILL, *sec.-trésorier.*

Vérfié,

G. H. McHENRY, *auditeur.*

Montréal, 21 mars, 1887.

EXHIBIT 45a).

EXTRAITS d'une lettre adressée à Harold Engelbach, *cer.*, gérant de "La Compagnie de l'Association Nationale de l'Irlande," 3 College Green, Dublin, datée à Toronto, le 23 février 1886.

"Malgré ce que je vous ai exposé dans le dernier griffonnage que je vous ai envoyé à la hâte, de Kingston, je dois vous faire l'histoire de l'origine de la Cie des Minotiers et des Fabricants afin de vous mettre en état de comprendre clairement la situation des affaires,

“ Nous (l'association) avons arrangé un tarif en octobre 1883, dans lequel nous avons, pour les minoteries assurées auparavant à un et demi pour cent, avancé les taux à deux pour cent, et à deux et trois-quarts pour cent pour celles qui étaient auparavant assurées à deux et à deux et un quart pour cent. Une assemblée a été tenue à Montréal, en septembre, 1884; elle a été virtuellement close un vendredi soir, la plupart des membres de l'ouest, sous l'impression qu'on ne s'occuperait que des affaires non terminées à la séance du samedi, étant partis immédiatement pour s'en retourner chez eux. Il n'en fut pas ainsi cependant, car à cette séance, la question des taux d'assurance pour les minoteries fut reprise de nouveau, et malgré les protestations de M. Wood, de l'Etna, et de M. Wickins de l'Union Commerciale, les seuls représentants de l'ouest présents, une autre augmentation de trois quarts pour cent fut ajoutée aux taux d'assurance pour toutes les minoteries et leurs magasins, ce qui faisait deux sauts dans la même année, et cela sans donner la moindre considération au risque moral ou aux moyens de protection contre le feu à l'intérieur ou à l'extérieur. De vieilles baraques invitant d'elles-mêmes l'incendie, et les moulins les plus mal tenus ont été mis sur le même pied que nos minoteries les mieux conduites, les mêmes taux sont appliqués également à tous. Il n'est que naturel qu'une telle action ait créé un mécontentement considérable lorsque les polices ont dû être renouvelées sur les meilleures classes de moulins; je suis peiné de voir que la difficulté n'est pas restreinte aux minotiers mais qu'elle s'étend aux autres fabricants dans la province. J'ai douté des informations que m'a fréquemment données M. Howland concernant ce que ces gens se proposaient de faire par suite de ce qu'ils considèrent être une injustice, mais il m'a été impossible de douter plus longtemps, et alors j'ai cru pouvoir mieux servir tous les intérêts en prenant une position qui me permette de les ramener à de meilleurs sentiments et de rétablir les rapports qui doivent exister entre les assureurs et les assurés. Vous savez comme moi que c'est l'assuré qui doit payer et qui paie en effet les pertes et les dépenses, et aussi, outre cela, une compensation raisonnable pour les risques encourus dans une compagnie bien administrée. A mon avis, donc, il était insensé d'irriter les gens à qui les compagnies d'assurance doivent leur existence même et de soulever de mauvais sentiments parmi eux. C'est cependant le penchant chronique de beaucoup de nos membres de l'est quand ils ont quelque marotte en tête. Nous avons aussi amené une compétition sérieuse de la part des compagnies américaines. J'ai vu à New-York où je suis allé l'été dernier, une page entière couverte des noms de personnes de Hamilton, Toronto, Kingston et Montréal demandant à s'assurer pour des sommes variant de \$27,000 à \$40,000 chacune à la Compagnie d'assurance Mutuelle contre le Feu, 155. Broadway, New-York. Je vous envoie ci-incluse une lettre du Secrétaire Armstrong et par la poste une copie du dernier rapport de sa compagnie. Voyez aussi les lettres ci-jointes du correspondant du *Mail* à Montréal. Les commissaires du Havre de cette dernière cité ont assuré toute leur propriété dans les compagnies américaines. La semaine dernière la Fabrique de Coton Merriton a pris pour \$100,000 d'assurance dans les compagnies américaines; \$10,000 sur ce montant étaient couvertes l'année dernière par une police 201.842 de votre Cie. “Nationale”; comme grande faveur personnelle, nous avons pu retenir \$5,000 couvertes aujourd'hui par une de vos polices. Toutes nos polices sur la Fabrique de Papier de Riordan (202,411, \$5,000) ont été annulées le mois dernier et ces risques ont été placés chez nos cousins les américains. Je pourrais remplir ma lettre avec la liste des propriétés qui ont été ou vont être assurées de l'autre côté des lignes. J'avais et j'ai encore de bonnes espérances que la Cie. des Minotiers et des Fabricants arrêterait ce transfert des affaires à l'étranger. Ce qui m'irrite le plus dans tout ceci, c'est que c'est la meilleure classe que nous perdons ainsi. Les compagnies américaines refusent d'assurer les propriétés de classe inférieure, et nous sommes réduits ici à nous chamailler pour obtenir celles-ci; et cela va durer tant que nous dormirons tranquilles sur la promesse qu'on nous a fait en mars dernier d'adopter immédiatement des cédule de taux équitables.

“ Ma prochaine lettre ne sentira pas autant la boutique; veuillez excuser ceci; j'écris au milieu du tracas des affaires et je suis dérangé à tout instant.

“ Sincèrement à vous,

“ HUGH SCOTT.”

A

COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU.

Le comité nommé pour mettre à effet la résolution adoptée à l'assemblée des minotiers tenue dans la salle de la Chambre de Commerce de Toronto, vendredi le 20 mars 1885, savoir :—

Proposé par M. D. Plewes, de Brantford, secondé par M. A. Watts, de Brantford ; et

Résolu,—Qu'il est expédient d'établir une Compagnie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants, d'après les actes de l'Ontario concernant les compagnies d'assurance mutuelles et pourvoyant à la création d'un capital-actions ; et que M^{rs}. Whitelaw, de Paris ; H. N. Baird, de Toronto ; D. Plewes, de Brantford ; M. McLaughlan, de Toronto ; J. D. Saunders, de London ; W. H. Howland, de Toronto ; S. Neelon, de Ste Catherines ; James Goldie, de Guelph ; E. W. Snider, de Waterloo ; et A. Watts, de Brantford soient nommés pour former un comité chargé de mettre à effet la résolution ci-dessus.—Adopté.

A décidé de le faire sur les bases suivantes :—

Par la souscription d'un capital de pas moins de \$250,000, sur lequel un premier versement de dix pour cent sera payé (\$25,000). On se propose de payer un dividende de dix pour cent sur ce capital payé. Comme les profits de cette somme ne seront pas de moins de six pour cent, on verra de suite que les quatre pour cent additionnels ne seront qu'une faible taxe sur le revenu de la compagnie, comparée à la garantie qu'elle offrira et à la confiance qu'elle devra inspirer.

Le taux des primes qu'il est proposé d'exiger sera le paiement en argent d'un quart (25 pour cent, de moins que les taux demandés maintenant et la promesse de payer une pareille somme. On espère que cette prime en argent s'élèvera à beaucoup plus que les pertes, et le surplus, après avoir pourvu à un fonds de réserve, sera divisé proportionnellement entre les assurés, et reçu comme rabais ou dividende à déduire de la prime en argent payable à la fin de chaque année, lors du renouvellement de la police, ce qui donnera l'assurance au prix coûtant.

Une compagnie locale avec un nombre limité de propriétés assurées, est forcée de prendre des risques de classe inférieure, et n'offre en conséquence qu'une protection partielle à ses membres, tandis qu'une compagnie ayant un capital et un fonds de réserve considérable en argent, et couvrant de ses opérations un large territoire, sera capable d'offrir, conjointement avec les compagnies mutuelles, au moyen de réassurance ou autrement, toute la protection désirable, à un coût beaucoup plus faible que les taux exigés actuellement.

On ne se propose pas d'employer d'agents locaux, mais de faire examiner tous les risques par des inspecteurs compétents qui n'auront aucun intérêt à recommander l'assurance de propriétés inconvenables.

Le premier pas à faire pour l'organisation de la compagnie est de s'assurer de la promesse d'un certain montant d'assurance, et vous êtes prié, en conséquence, de remplir la formule ci-jointe, spécifiant la somme d'assurance que vous voulez prendre dans la compagnie.

Si vous désirez devenir actionnaire, veuillez nous indiquer sur la formule ci-jointe, la somme que vous avez l'intention de souscrire au capital de la compagnie projetée.

Comme il est à désirer que la compagnie soit établie aussitôt que possible, une prompt réponse adressée à W. H. Howland, Toronto, est requise.

JAMES GOLDIE, *président*.

Toronto, 27 mars 1885.

P. S.—Si vous désirez de plus amples détails au sujet du projet, veuillez vous adresser à W. H. Howland, à Toronto, qui sera heureux de vous mettre au fait de toutes les particularités.

N. B.—Le paiement du premier versement de dix pour cent sur le capital souscrit, pourra être arrangé à votre convenance.

Extrait du "Popular Science Monthly."

"Les grands fabricants de tissus de la Nouvelle Angleterre ont le mieux prouvé comment les risques, les pertes et les dépenses occasionnées par le feu peuvent être réduites au minimum. En 1835, lorsque l'honorable Zachariah Allen, de Providence, a établi l'assurance mutuelle dans les fabriques du Rhode Island, les taux des compagnies par actions variaient de $1\frac{1}{2}$ à $2\frac{1}{2}$ pour cent. Même avec un tarif aussi élevé, les affaires n'étaient pas profitables et le placement des risques était souvent assez difficile. Dans les 50 années qui se sont écoulées depuis 1835, les frais d'assurance des fabriques de la Nouvelle Angleterre ont été réduits à $\frac{2}{3}$ pour cent.

"Au 1er janvier 1885, les dix-neuf Compagnies associées d'Assurance Mutuelle des Fabriques, avaient des risques au montant de \$375,000,000, près du double des assurances qu'elles avaient sept ans auparavant. Pendant ces sept années, le coût de l'assurance dans la principale de ces compagnies—celle des Fabricants de Boston—avait diminué de vingt-trois pour cent comparé à ce qu'il était de 1850 à 1878. Au commencement de cette dernière période, le montant d'affaires était peu considérable, et les pertes étaient proportionnellement plus fortes qu'elles l'ont été depuis. En 1884, la moyenne des primes nettes payées par les assurés dans les compagnies mutuelles, a été de 28.28 centins par \$100.

"Bien que le coût par année ne soit réellement que de 28 centins par \$100, les compagnies exigent un taux de 80 centins en moyenne, et paient la différence aux assurés comme dividendes. Outre le paiement de sa prime, chaque assuré est responsable pour cinq fois la valeur de cette prime. L'histoire des Compagnies Mutuelles de Fabriques n'offre pas d'exemple que les assurés aient dû contribuer au paiement des pertes.

"On calcule qu'un moulin ou fabrique ordinaire qui adopte les moyens de protection exigés par les assurances mutuelles, rentre dans ses frais en deux ans par la différence des primes qu'il paie."

B.

ASSOCIATION CANADIENNE DES ASSUREURS CONTRE LE FEU.

Extraits des Minutes de l'Assemblée Générale et Spéciale.

OTTAWA, 13 octobre, 1885.

L'Association s'assemble aujourd'hui à 10 a. m., dans la cité d'Ottawa, conformément à une requête adressée à cet effet au président et signée par dix-huit compagnies. L'avis de convocation désignait l'Hôtel Russell comme l'endroit où l'assemblée devait siéger, mais cela fut changé subseqüemment, et les séances eurent lieu à l'Hôtel de Ville que les autorités de la cité eurent l'obligeance de mettre à la disposition de l'Association.

Compagnies représentées :—M. G. F. C. Smith (Liverpool et Londres et Globe) président, au fauteuil ; Eina, Amérique Anglaise, Calédonie, Citoyens, Cité de Londres, Union Commerciale, Association d'Assurance contre le feu, Glasgow et Londres Gardienne, Hartford, Impériale, Lancashire, Londres et Lancashire, Assurance de Londres, Mercantile, Nationale d'Irlande, Anglaise du Nord et Mercantile, du Nord, Phénix de Londres, Québec, Royale, Royale Canadienne, Union Ecossoise et Nationale, Mutuelle de Waterloo, et de l'Ouest.

Le numéro des items est le numéro des sujets inscrits sur le programme.

1. *Ouverture, Remarques du Président.* Après avoir appelé l'assemblée à l'ordre, le président explique qu'il a convoqué cette assemblée générale et spéciale par suite d'une requête qui lui a été présentée en vertu de l'article 6 de la constitution. Conformément aux règles, les procédés se borneront aux matières spécifiées dans le programme qui accompagnait la dite requête. Ces questions sont nombreuses et si importantes que l'assemblée semi-annuelle, ajournée en novembre prochain, ne se réunira que pour la forme. Après quelques autres remarques sur le but de l'assemblée, le président désire, afin de faciliter la dépêche des affaires, que les règles suivantes soient observées dans les procédés :—

Que nul membre ne gardera la parole pendant plus de dix minutes, et ne parlera plus qu'une fois sur le même sujet, sans permission de l'assemblée, mais que les

PROCÉDÉS.

membres proposant ou secondant une motion auront droit de réplique, et que cela clora le débat.

Que les membres parleront debout.

Que toute motion sera faite par écrit.

Ces règles sont adoptées.

2. *Appareils de protection contre le feu.*—(Item n° 1.) Le président demande au comité de protection contre le feu de présenter son rapport. M. Kenny, le président de ce comité pour Toronto, lit le rapport, et propose, secondé par M. L. H. Boulton, président du même comité pour Montréal,

Que le rapport soit reçu.—Adopté.

M. Kenny lit ensuite clause par clause, le rapport qui est amendé de manière à se lire comme suit :—

TYPES D'APPAREILS.

3. *Aqueduc—Distribution des eaux.* Cet établissement doit être en état d'efficacité et suffisant en toutes saisons de l'année (en prenant les précautions nécessaires contre la gelée) pour la grandeur et les besoins de la localité, avec les tuyaux de conduite convenables et les bornes-fontaines nécessaires. La pression dans les tuyaux principaux devra suffire à lancer trois jets, par des boyaux de 300 pieds de longueur, de 2½ pouces de diamètre avec embouchure de 1 pouce, à une hauteur de 75 pieds. (Si la pression nécessaire fait défaut, on devra se pourvoir de pompes à vapeur pour y suppléer.) Lorsque la pression ne sera pas produite par la gravité spécifique de l'eau, et qu'un système de pompes aspirantes et foulantes sera employé, il devra être installé dans une bâtisse de première classe, indépendante et isolée, et être sous le contrôle de la municipalité.

4. *Approvisionnement d'eau fourni autrement que par un aqueduc.* Des réservoirs d'une capacité d'au moins 5,000 gallons seront établis à distance de pas plus de 500 pieds l'un de l'autre, dans toute la partie commerciale de la localité au moins, et devront être constamment tenus remplis d'eau, à moins qu'un cours d'eau vive ou autre source naturelle ne fournisse un ample approvisionnement. S'il est obtenu de cette dernière manière, des plates-formes convenables, sur lesquelles on pourra placer et faire fonctionner les pompes à incendie, seront construites et entretenues en bon ordre; elles devront être disposées de manière à permettre à la brigade du feu d'atteindre la partie commerciale de la place. Les réservoirs, cours d'eau ou autre source naturelle d'approvisionnement devront être accessibles et en état de servir en aucune saison de l'année.

Pompes à vapeur.—Devront pouvoir lancer pas moins de 300 gallons d'eau par minute, et pousser un jet d'eau horizontal à 150 pieds de distance par une embouchure de pas moins de 1½ pouce, avec un boyau conducteur de 500 pieds de longueur, ou deux jets à la fois, de 1 pouce de diamètre, au moyen de deux boyaux. La pompe devra être pourvue d'au moins 20 pieds de boyau de succion et de pas moins de 1,000 pieds de boyau conducteur de 2½ pouces. Le service des pompes à vapeur sera dirigé par un ingénieur permanent et salarié et un aide-ingénieur; on devra aussi se pourvoir d'un équipement complet de tous les outils nécessaires pour les tenir en parfait état de service. Sauf dans les places où la pression est directe et de la force requise, on devra constamment chauffer la bouilloire de manière à conserver une pression de 15 livres, et un homme capable de manœuvrer la pompe (ou plus si le comité des appareils à incendie le juge nécessaire) devra coucher pendant la nuit dans le local où elle sera tenue. On devra prendre les mesures nécessaires pour avoir des chevaux disponibles pour le transport des pompes. Les places de moins de 10,000 habitants devront avoir une pompe à vapeur; celles au-dessous de 20,000 mais au-dessus de 10,000 devront en avoir deux; au-dessus de 20,000 et jusqu'à 30,000, on devra en avoir trois.

6. *Extincteur chimique.*—Il devra être automoteur, avec cylindre en cuivre d'une capacité de pas moins de 80 gallons, ou deux cylindres de pas moins de 50 gallons chacun, et il sera muni, afin de pouvoir être rechargé, d'un réservoir capable de remplir le cylindre en une minute au plus. Tout autre extincteur chimique, d'une capacité et d'une efficacité égales à celle ci-dessus décrites, pourra être employé.

N.B.—Dans les cités possédant un aqueduc, on n'installera pas sur le réservoir à recharger.

La machino devra être pourvue d'au moins 150 pieds de boyau convenable, d'un diamètre intérieur d'au moins un pouce, et d'un dévidoir automatique, ou de quelque autre arrangement également efficace. On devra se pourvoir de tout l'appareil nécessaire, y compris trois bouteilles d'acide, et le maintenir de manière à assurer le service efficace de l'extincteur.

Des compagnies de pompiers de pas moins de 15 hommes devront être organisées et maintenues pour le service convenable des pompes à incendie. Un homme compétent et salarié sera mis en charge de la pompe, et il sera responsable de son maintien dans un état de service parfait.

N.B.—Lorsqu'un extincteur chimique sera ajouté aux autres engins à incendie, une compagnie de pompiers distincte, de pas moins de dix hommes sera nécessaire, sauf dans le cas où on aura des chevaux pour le traîner, alors trois hommes seront considérés comme suffisants.

7. *Pompes à bras.*—Avec cylindre de pas moins de sept pouces si c'est une pompe à bouton ou d'un modèle semblable, ou de cinq pouces si elle est construite d'après le système Perry ou Hunneman. Elle devra être pourvue d'une quantité suffisante de boyau de succion suivant les besoins de la place (pas moins de 16 pieds dans tous les cas) et de tout l'appareil nécessaire à son efficacité. La pompe devra lancer un jet d'eau horizontal de $\frac{3}{4}$ pouces à pas moins de 100 pieds de distance avec un boyau conducteur de 500 pieds de longueur et d'un diamètre intérieur de pas moins de $2\frac{1}{2}$ pouces.

On devra se pourvoir d'au moins 500 pieds de boyau en caoutchouc ou en coton doublé de caoutchouc, de pas moins de $2\frac{1}{2}$ pouces de diamètre ainsi que d'un ou plusieurs dévidoirs capables de porter 500 pieds de boyau semblable. Le boyau devra avoir été éprouvé et trouvé de force à résister à une pression hydraulique de 150 livres.

Une compagnie d'au moins 24 pompiers devra être organisée et maintenue, ainsi qu'un nombre suffisant d'échelles.

8. *Boyaux (pompe à vapeur et aqueduc.)*—Les boyaux doivent être en caoutchouc ou en coton doublé de caoutchouc, d'un diamètre de pas moins de $2\frac{1}{2}$ pouces et capables de résister à une pression hydraulique d'au moins 200 livres.

9. *Dévidoirs à boyaux.*—On devra se pourvoir d'au moins deux dévidoirs capables de porter au moins 500 pieds de boyaux de la qualité décrite ci-dessus pour chaque pompe à vapeur.

10. *Stations du feu.*—Les pompes de toutes espèces, à bras, à vapeur ou chimiques devront être placées dans une bâtisse en brique ou en pierre pourvue d'une poêle s'alimentant automatiquement, ou d'un autre modèle approuvé, et où la température ne devra pas être de moins de 40° depuis le 1er novembre jusqu'au 1er mai de chaque année.

11. *Compagnie de pompiers (pompes à incendie et aqueduc.)*—Des compagnies de pompiers (si ce sont des volontaires) de pas moins de 20 hommes et une compagnie pour le service des boyaux, composée d'un même nombre d'hommes devront être maintenues; si une compagnie fait le service des pompes et des boyaux à la fois, ou dans les places où l'eau est employée sous une pression directe, elle ne devra pas être composée de moins de 30 hommes.

12. *Règle générale.*—Il doit être entendu que dans tous les cas, les appareils à incendie, les bornes-fontaines, les boyaux et les équipements devront être constamment tenus dans un état d'efficacité parfaite en tout-temps, si l'on veut qu'ils soient considérés comme base de classification pour la place, et un certificat, dont la forme sera fournie par l'association, devra être envoyé au secrétaire de l'association, signé par un officier municipal de la place, les 31 mars, 30 juin, 30 septembre et 31 décembre de chaque année, spécifiant à quelle date le dernier essai des appareils à incendie a été fait et quel résultat il a donné.

CLASSIFICATION—CONDITIONS REQUISES.

Classe A.

13. *Aqueduc, brigade salariée, système d'alarme électrique, chevaux prêts à transporter les engins à incendie et tenus exclusivement dans ce but, voiture pour échelles et crochets, dévidoirs à boyaux, et autres appareils suffisant aux exigences et à la protection efficace de la place.*

Classe B.

14. Aqueduc, brigade salariée en partie, système efficace d'alarme, chevaux prêts à transporter les engins à incendie et tenus exclusivement dans ce but, ingénieur payé avec un aide pour le service des pompes à vapeur quand l'usage en est requis, voiture à échelles et crochets, dévidoirs à boyaux et autres appareils suffisant aux exigences et à la protection efficace de la place.

N. B.—Les places rangées dans cette classe peuvent être portées dans la classe "A" par l'addition d'un extincteur chimique telle que décrit ci-dessus, et d'une compagnie de sauvetage ; ou en se conformant aux conditions requises dans la classe A comme ci-dessus.

Classe C.

15. Aqueduc, une compagnie ou des compagnies efficaces pour faire convenablement le service de l'appareil à incendie, voiture à échelles et crochets, dévidoirs à boyaux, ingénieur salarié avec un aide pour les pompes à vapeur quand elles sont requises, cloche d'alarme, gardiens ou constables de nuit en nombre suffisant pour faire le service de patrouille dans la place et donner l'alarme, et autres appareils à incendie suffisant aux exigences et à la protection efficace de la place.

N. B.—Les places rangées dans cette classe peuvent être portées dans la classe "B" par l'addition d'un extincteur chimique telle que décrite ci-dessus, ou en se conformant aux conditions requises dans la classe "B" comme ci-dessus.

Classe D.

16. Approvisionnement d'eau et pompe ou pompes à vapeur des types décrits ci-dessus ; (où à défaut de pompe à vapeur, une pompe à bras et un extincteur chimique d'après les types ci-dessus), voiture à échelles et à crochets, dévidoirs à boyaux, cloche d'alarme, gardiens de nuit ou police en nombre suffisant pour faire le service de patrouille et donner l'alarme, et autres appareils suffisant aux exigences et à la protection efficace de la place.

N.-B.—Les places rangées dans cette classe peuvent être portées dans la classe "C" par l'addition d'un extincteur chimique d'après le type décrit ci-dessus, ou en se conformant aux conditions exigées dans la classe "C," comme ci-dessus.

Classe E.

17. Approvisionnement d'eau et pompe à bras telle que ci-dessus décrit ; dévidoirs à boyaux, cloche d'alarme et autres appareils suffisant aux exigences et à la protection efficace de la place, ou un extincteur chimique (à deux cylindres) de la capacité spécifiée ci-dessus, avec les appendices nécessaires.

N.-B.—Une pompe à bras et un extincteur chimique de la capacité spécifiée plus haut seront considérées l'équivalent d'une pompe à vapeur, et les places qui en sont pourvues ainsi que des autres appareils nécessaires et des moyens de s'en servir efficacement, auront le droit d'être portées dans la classe "D", ou pourront passer dans cette classe en se conformant aux conditions exigées dans la classe "D" comme ci-dessus.

Classe F.

18. Cette classe comprend toutes les places ayant des moyens de protection contre le feu inférieurs à ceux énumérés ci-dessus.

Note.—Une place possédant des moyens de combattre le feu inférieurs à un certain type, mais considérés comme meilleurs que ceux de la classe immédiatement au-dessous, bien qu'imparfaitement conformes aux conditions particulières de l'une ou l'autre de ces deux classes, pourra être placée dans la dite classe immédiatement inférieure, à la discrétion des comités des appareils de protection contre l'incendie.

Une ville dont les constructions sont défectueuses, ou n'ayant pas de règlements défendant l'érection de constructions en bois dans certaines limites désignées, relativement aux incendies, pourra descendre dans une classe inférieure, bien que ses moyens de combattre le feu soient égaux aux types exigés par l'association.

Proposé par M. J. J. Kenny, secondé par M. L. H. Boulton.

19. *Appareils à incendie et classification.*—Que le rapport du comité des appareils de protection contre l'incendie, tel qu'amendé, soit adopté, et que les types d'appareils

à feu et de classification, tels que prescrits par ce rapport, servent de base pour la classification des localités dans la provinces d'Ontario et de Québec.—Adopté.

Proposé par M. G. F. Hart, secondé par M. F. Cole,

20. *Comité d'Appareils de protection contre l'incendie.*—Que les comités nommés à la dernière assemblée annuelle, pour l'établissement de types d'appareils à incendie requis dans chaque classe, soient, et sont pas les présentes nommés comme comités permanents de cette association pour chaque province et chargés de régler toutes matières concernant la classification des localités.—Adopté.

L'assemblée s'ajourne à 12.30 p.m., pour se réunir à 2 p.m.

SEANCE DE L'APRÈS MIDI, MARDI, 13 octobre, 1888.

La séance s'ouvre à 2 p.m. conformément à l'ajournement, M. G. F. C. Smith, président, au fauteuil.

21. *Cédules de taux* (Item n° 2.) M. F. W. Evans, le président, pour Montréal, du comité chargé d'établir des cédules de taux, lit le rapport suivant:—

Votre comité a établi des cédules de taux pour les classes suivantes de risques spéciaux:—

Fabriques de meubles et d'ébénisterie, de cercueils et de boîtes, moulins à planer, fabriques de fuseaux de bobines, fabriques de chassis, de portes, de fenêtres, de persiennes et de seaux, minoteries et moulins à farine d'avoine, fonderies, papeteries, fabriques de machines à coudre, fabriques de coutellerie et d'outils, de scies, de limes, et de ferblanterie étamée, fabrique de tabac, de cigares et de cigarettes et filatures de soie.

Le principe suivi a été d'établir un type uniforme pour toutes les classes sous le rapport des bâtisses et des appareils à éteindre le feu qu'elles possèdent. Ceci est mis en tête de chaque type, et suivi des conditions spéciales requises dans chaque classe. De cette façon, les agents et inspecteurs se familiariseront avec ce que doit être une tâtisse-type, quant à sa construction et aux moyens d'éteindre le feu.

Toutes les cédules sont basées sur le principe d'un taux minimum pour les bâtisses-types, avec additions pour les qualités dont elles sont dépourvues, les seules déductions faites étant pour la hauteur des étages et les tuyaux d'arrosage.

Quant à la position de la bâtisse destinée à la bouilloire, les conditions requises suivantes avec lesquelles notre tarif minimum actuel nous a familiarisés, ont été adoptées, savoir:—

Une muraille à l'épreuve du feu, la séparant entièrement de la fabrique, sans communication avec celle-ci autrement que par des arbres, courroies ou tuyaux parfaitement ajustés.

On remarquera que tandis que dans les établissements où l'on travaille le bois, de nombreuses augmentations de taux ont été faites à cause des différentes positions de la bâtisse de la bouilloire, dans d'autres propriétés les taux ont été souvent réduits, et que dans les fabriques de tabac et de soie, il n'a été fait qu'une seule augmentation.

Pour l'application des taux de cédules, le comité considère qu'il serait nécessaire que de nouvelles formules d'inspection pour toutes les classes de risques spéciaux fussent imprimées et adoptées par toutes les compagnies. Les questions dans ces inspections seront disposées de telle manière, qu'un examen des réponses mettra chaque compagnie en état de fixer le taux de chaque fabrique ou moulin. Votre comité recommande que dès que les taux de cédules pour aucune classe de risques seront adoptés, telle classe soit éliminée du tarif minimum.

Sur motion, le rapport est reçu et les taux des cédules imprimées préparés par le comité sont pris, tels que lus, et discutés séparément, comme suit:—

22. *Etablissements où l'on travaille le bois:*—Les taux de cédules pour les propriétés où l'on travaille le bois sont considérés en détail et adoptés avec quelques amendements verbaux. Après quelque discussion quant à l'apropos d'ajouter pour les conditions défectueuses au lieu de déduire, comme auparavant, pour améliorations sur les risques, il est

Proposé par M. J. J. Kenny, secondé par M. F. W. Evans,

Que le principe d'un taux minimum pour une fabrique ou moulin type, avec additions pour défectuosités, est approuvé et adopté par cette association, mais que

mode d'application des taux de cédules soit référé au comité conjoint et permanent, chargé de la préparation des taux de cédule, pour rapport à la séance de ce soir.—Adopté.

23 *Minoteries*.—Le taux servant de point de départ dans la formule imprimée, est changé dans cette classe de risques, et divers autres changements sont faits à la cédule telle qu'imprimée; et avec ces changements et modifications, les taux de cédule sont imprimés.

24. *Fabriques de papier*.—Les taux de cédules pour fabriques de papier, après additions concernant celles où l'on fabrique la pulpe de bois, et quelques autres changements peu importants, sont adoptés.

L'assemblée s'ajourne alors à 8 p.m.

SÉANCE DU SOIR, MARDI, 13 octobre, 1885.

La séance du soir est ouverte conformément à l'ajournement, à 8 p. m., M. G. F. C. Smith, président, au fauteuil.

25. *Cédules de taux*.—Continué (Voir N° 3). M. F. W. Evans, de Montréal, président du comité chargé de l'arrangement des taux de cédules, lit et ensuite propose, secondé par M. J. J. Kenny, de Toronto, président du même comité, l'adoption du rapport supplémentaire suivant sur la question référée à ce comité à la séance de l'après-midi.

Que les comités de Montréal et de Toronto nomment chacun un comité chargé de l'arrangement des taux, dont le devoir sera de nommer des inspecteurs, qui seront pris, s'il est possible, dans le personnel des compagnies respectives, mais avec pouvoir d'en employer d'autres, s'il est nécessaire, afin de faire l'inspection, et de fournir les informations requises pour fixer les taux de toutes les propriétés dans Ontario et Québec pour lesquelles un tarif pourra être adopté. Les cités de Montréal, de Toronto et de Québec et la classe A devant fixer leur attention d'abord, et les places des classes B. C. D. E et F ensuite. Après que les taux d'assurances auront été fixés dans chaque classe de villes, ils seront promulgués pour ces mêmes villes par les secrétaires de l'association qui fixeront la date de leur mise en force. Dans l'intervalle, les taux actuels continueront à être observés. Le comité de Montréal fera ce travail pour Kingston et toutes les places à l'est de cette ville, et le comité de Toronto pour toutes les places à l'ouest de Kingston.—Adopté.

26. *Nouvelles affaires*—(Items nos 9, 10, 11, 12, 16 et 17.) A ce point des procédés, il est décidé que l'assemblée va maintenant prendre en considération les nouvelles affaires commençant par le n° 9 du programme et disposer de celles qui peuvent être réglées en séance ouverte; et aussi permettre la nomination de tels comités qui pourront être nécessaires pour le règlement des autres matières indiquées dans le programme.

27. *Classification des places*.—(Item N° 9.) Il est admis que cette question se trouve réglée par le rapport du comité des appareils à incendie.

28. *Bureau Local de Montréal*.—(Item n° 10.) Proposé par M. C. C. Foster, secondé par M. S. C. Duncan-Clark,

Qu'un bureau local pourra être établi pour Montréal et les municipalités environnantes, si le comité de Montréal le croit désirable.—Adopté.

29. *Cité de Québec et tarif général*.—(Item n° 11.) La question de la mise de la cité de Québec sous le tarif général de l'association est référée au comité des appareils à incendie et de classification, avec pouvoir d'en décider.

30. *Système d'union de Toronto*.—(Item n° 12.) Après une assez longue discussion sur cette question, elle est remise à demain. Les items 13, 14 et 15 sont aussi remis.

31. *Règles pour le paiement de commissions aux courtiers de Montréal*.—(Item n° 16.) Cette question est renvoyée au comité de Montréal, ou à son bureau local, s'il en est établi un.

32. *Commission aux agents*.—(Item n° 17.) Proposé par M. E. D. Lacy, secondé par M. Thomas Davidson,

Qu'un comité de deux membres soit nommé afin de consulter les membres sur la question d'une entente entre les compagnies au sujet du maximum de la commission

à payer aux agents, et de faire rapport à cette assemblée avant son ajournement.—
Adopté.

Le président nomme MM. Lacy et Hart, membres de ce comité.

33. *Députation de Kingston.*—Le président annonce que le maire et le président de la Chambre de Commerce de Kingston sont attendus et assisteront à la séance de demain matin, dans le but de voir à la classification de leur cité et à leurs taux d'assurance, après quoi l'assemblée s'ajourne à 10 a. m. demain.

SÉANCE DU MATIN, MERCREDI, 14 octobre, 1885.

La séance s'ouvre à 10 a.m. conformément à l'ajournement, M. G. F. C. Smith, président; au fauteuil.

34. *Députation de Kingston.*—(Voir n° 12.) M. E. H. Smythe, maire de Kingston, et M. J. S. Muckleston, président de la Chambre de Commerce, sont introduits et présentent à l'assemblée d'habiles arguments sur la question des taux d'assurance dans leur cité et sur la position que l'association à cru devoir prendre en élevant les taux à cause de la taxe imposée sur les compagnies à Kingston. Le président et plusieurs membres leur répondent défendant le plan adopté par l'association à ce sujet, et indiquant les améliorations à faire dans l'approvisionnement d'eau et les autres moyens de protection nécessaires contre le feu si l'on veut y obtenir une meilleure classification; après quoi, la députation se retire.

35. *Système d'union pour Toronto.*—(Voir n° 9.) La discussion de cette question est reprise. Le président demande à plusieurs membres de la Chambre de Toronto qui se trouvent présents, de vouloir bien exprimer leur opinion à ce sujet; ces messieurs exposent leurs vues ainsi que plusieurs autres membres, ensuite M. L. H. Boulton propose, secondé par M. W. B. Evans,

Que la question de l'introduction du système d'union à Toronto soit renvoyée au Bureau de Toronto.—Adopté.

36. *Agents représentant les compagnies Mutuelles ou autres cie. n'ayant pas de tarif.*—(Item n° 13.) M. Boulton se retire avant la discussion de ce sujet. Après que plusieurs membres ont exprimé leur opinion sur cette question, M. Thomas Davidson propose secondé par M. A. T. Paterson,

Qu'attendu qu'il y a différence d'opinion quant à l'efficacité de la règle actuelle pour le règlement de la question qui a été soulevée à Toronto touchant l'emploi d'un membre de l'association pour représenter une compagnie n'observant pas notre tarif, il est expédient de référer la question à un comité devant être nommé de suite, et chargé d'établir une règle pour l'arrangement de la difficulté qui existe à Toronto, et de prendre les mesures nécessaires pour tous les cas semblables à l'avenir.—
Adopté.

COMITÉ B.

Le président nomme le comité suivant pour le règlement de la question précédente, et les items nos 13 a, b et c et 14, avec instruction de faire rapport demain matin: Angloise du Nord et Mercantile (Convener), Etna (Wood), Cité de Londres (Magurn), Impériale, Assurance de Londres, Mercantile du Nord, Phénix de Londres, Royale, Waterloo, et de l'Ouest.

L'assemblée s'ajourne alors à 2.15 p.m.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI, MERCREDI, 14 octobre 1885.

L'assemblée est ouverte à 2.15 p.m. conformément à l'ajournement, M. G. T. C. Smith, président, au fauteuil.

37. *Taux de cédales.*—(Voir n° 3.)—La considération de ce sujet est reprise comme suit:

Les fabriques de machines, fonderies, filatures de soie, et les fabriques de tabacs, cigares, cigarettes, et tabacs à priser sont considérées en détail, et après quelques changements apportés aux cédules imprimées, les taux sont tous adoptés.

38. *Dépenses occasionnées par l'établissement des taux.*—Sur motion, il est décidé que les dépenses occasionnées par l'établissement des taux, soient distinguées de toutes les autres dépenses.

39. *Comité chargé de l'arrangement des taux.*—Proposé par M. Wm Tatley, secondé par M. F. W. Evans,

Que les représentants de Toronto, dans le comité chargé de l'arrangement des taux, soient requis de préparer des cédules de taux pour ceux des risques spéciaux qui n'ont pas encore été tarifés.—Adopté.

Proposé par M. F. W. Evans, secondé par M. J. J. Kenny,

Que les comités permanents de Montréal et de Toronto, chargés de l'arrangement des taux, aient le pouvoir de changer la base des taux d'aucune classe de risques pour laquelle des cédules de taux ont pu ou pourront être adoptées, s'ils trouvent, lors de leur application, que cette base a été fixée trop haut ou trop bas; tels changements devront être confirmés par une majorité des votes des comités de l'association pour Montréal et Toronto.

40. *Tuyaux d'arrosage et assurance conjointe.*—Proposé par M. H. L. Boulton, secondé par M. S. C. Duncan Clark.

Que lorsqu'une propriété sera complètement pourvue de tuyaux d'arrosage automatiques, il ne soit rien alloué pour cette considération, à moins que la dite propriété ne soit assurée à 75 pour cent de sa valeur.

Proposé en amendement par M. Thos. Davidson, secondé par M. S. F. Magurn,

Que la question soit référée au comité chargé des cédules de taux, avec instruction de faire rapport avant la clôture de la présente assemblée.

L'amendement est adopté.

NOTE.—Le rapport du comité des assurances conjointes ayant disposé de cette question, toute action en vertu de cette motion devient inutile.

SÉANCE DU-MATIN, JEUDI, 15 octobre, 1888.

La séance est ouverte conformément à l'ajournement, M. G. F. C. Smith, président, au fauteuil.

RAPPORT DU COMITÉ B.

Le président invite le comité à donner son rapport sur les items n° 13 a, b et c et n° 14. Son président, M. Thos. Davidson, présente le rapport suivant, lequel est reçu, sur motion:—

41. *Agents représentant des compagnies mutuelles ou autres compagnies ne suivant pas le tarif*:—Le comité fait respectueusement rapport qu'après pleine considération des règles actuelles touchant les agences conjointes, il est d'opinion qu'elles sont suffisamment explicites pour mettre l'association en état de régler le cas de Toronto qui a été soumis à sa considération, mais qu'afin d'éviter dorénavant le retour de semblables difficultés, il est résolu qu'à l'avenir nulle personne ou personnes employées officiellement dans un bureau ne suivant pas le tarif ou étant l'agent ou le sous-agent de tel bureau, ne pourra représenter un bureau observant le tarif ou être employée dans tel bureau soit comme agent général, agent, sous-agent ou en quelque autre qualité que ce soit.

Après discussion complète de la question, sur motion de M. Thos. Davidson, secondé par M. J. B. Hughes, le rapport est unanimement adopté. Le comité n'ayant pas disposé de l'item n° 14 est invité à faire un rapport supplémentaire à ce sujet.

Proposé par M. A. T. Paterson, secondé par M. Thos. Davidson,

Que le secrétaire reçoive instruction d'informer immédiatement toutes les compagnies, membres de cette association, des règles actuelles touchant les agents représentant conjointement des bureaux suivant le tarif et d'autres ne le suivant pas, et de les informer que ces règles doivent positivement être mises à exécution avant le 1er décembre prochain, les requérant de le notifier, pas plus tard que cette date, qu'elles s'y sont conformées.

42. *Admission des Cies. Mutuelles dans l'Association.*—Proposé par M. E. D. Lacy, secondé par M. J. B. Hughes,

Que la question de l'admission des compagnies mutuelles comme membres de cette association, soit référée au comité B sur l'item n° 13 du programme, avec instruction de formuler les conditions auxquelles ces compagnies pourront être admises.

43. *Bureaux Locaux.*—(Item n° 15.)—Après complète discussion du sujet, il est Proposé par M. James W. Taylor, secondé par M. S. Brown,

Que cette association ne voit pas la nécessité d'imposer des dépenses aux compagnies pour le maintien de bureaux locaux dans les places régies par les tarifs A, B ou C, et que avis dans ce sens soit transmis au secrétaire de tout tel bureau maintenant en existence.

Proposé en amendement par M. G. E. Hart, secondé par Wm Henderson,

Que les dépenses de tout bureau local régi par les tarifs A, B et C, imputables sur les compagnies, soient limitées à \$200 par année; et de plus, que nul bureau local n'aura droit à aucune réclamation contre aucune compagnie, avant que son organisation ait été sanctionnée par cette association.

L'amendement est adopté.

44. *Commission aux agents.* (Voir n° 9.)—(Item n° 17.)—M. E. D. Lacy, président de ce comité, lit le rapport suivant, et propose qu'il soit reçu :—

Le comité des commissions fait respectueusement rapport qu'il trouve une telle diversité d'opinions et de pratique au sujet des commissions payées aux agents, qu'il ne croit pas expédient de recommander qu'aucune mesure soit prise à cet égard pendant la présente assemblée, et qu'il est d'avis que la question soit remise à la prochaine assemblée de l'association.

Sur motion de M. E. D. Lacy, secondé par M. G. E. Hart, le rapport est adopté.

RAPPORT DU COMITÉ D.

M. W. A. Sims, président du comité, lit le rapport, lequel est reçu sur sa motion.

Il est ensuite lu, clause par clause, et amendé de manière à se lire comme suit :

45. *Agents locaux.*—(Item n° 18.)—Qu'il soit imprimé une circulaire contenant toutes les instructions et les règles obligatoires pour les agents, et en force à la clôture de la présente assemblée générale et spéciale, et que la dite circulaire soit accompagnée de l'engagement suivant, que les compagnies feront signer en triplicata à chaque agent, une copie devant être retenue au dit bureau principal; une autre envoyée au secrétaire de l'association, et conservée dans les dossiers, et la troisième gardée par l'agent.

ENGAGEMENT.

A la Compagnie d'Assurance..... L'original et le double.

Je reconnais par les présentes, avoir reçu copie du tarif et des instructions aux agents, et je m'engage à me conformer aux taux et aux règles de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, tels qu'ils y sont exposés, ou qu'ils pourront à l'avenir m'être envoyés de temps à autre. Et je m'engage de plus, à ne représenter aucun bureau ne suivant pas le dit tarif, ou à ne placer aucun risque dans aucune compagnie n'étant pas membre de la dite association, soit avec ou sans rémunération, directement ou indirectement, sauf dans les cas où les compagnies seront remplies ou ne pourront prendre tel risque, et même dans ses cas, à me conformer strictement aux dites règles de taux et aux règlements.

46. *Taux spéciaux donnés aux agents locaux par les secrétaires.*—(Item n° 19.) Après mûre délibération, et tout en reconnaissant les nombreux avantages du plan proposé, savoir, que les secrétaires devraient communiquer les taux spéciaux directement aux agents locaux, votre comité prévoit tant d'obstacles à son exécution pratique, qu'il confirme la décision de la dernière assemblée annuelle : qu'il n'est pas à propos de s'occuper de cette question.

47. *Obtention de risques sous de faux prétextes.*—(Item n° 20.) Le comité est d'opinion qu'il n'est pas à désirer qu'il soit passé aucune règle à l'effet de porter aucune restriction au droit de libre appel à l'association.

48. *Détournement de fonds par les agents.*—(Item n° 21.)—Qu'une pétition soit préparée, avec l'assistance légale nécessaire, signée par toutes les compagnies, membres de l'association, et par celles des compagnies d'assurance sur la vie dont la coopération pourra être obtenue, et présentée au ministre de la justice, suggérant que les clauses 81 et 82 du code criminel de la Puissance soient modifiées de manière à comprendre les agents d'assurance coupables de s'être appropriés les fonds d'une compagnie. (Votre comité recommande M. Dalton McCarthy, C. R., pour la préparation de la dite pétition.)

Sur proposition, M. J. J. Kenny et M. W. A. Sims sont nommés comme comité chargé de l'exécution de cette résolution.

49. *Observation des règles.*—(Item n° 22.) Le système adopté par le comité de Montréal lui ayant été expliqué, votre comité recommande qu'il soit adopté dans toute l'association.

Votre comité désire de plus réaffirmer la résolution passée à ce sujet à la dernière assemblée annuelle, et recommande qu'elle soit strictement mise à exécution.

Sur motion de M. W. A. Sims président du comité, le rapport tel qu'amendé ci-dessus est adopté.

50. *Appels du secrétaire.*—(Item n° 23.) Cette matière est référée au comité L. (Comité des Taux).

RAPPORT DU COMITÉ E. Items nos 24, 25, 26 et 81.

Le président M. G. E. Hart, lit le rapport, et sur sa motion, il est reçu.

Le comité présente respectueusement son rapport sur les items qui lui ont été soumis, lequel est comme suit :—

51. *Clause hypothécaire.*—(Item n° 24) Que la règle concernant son application demeure telle qu'elle est à présent.

52. *Protection contre les risques d'incendiat.*—(Item n° 25.) Que l'octroi à des individus, banques ou corporations de la clause hypothécaire ou de conditions de nature à protéger par la police d'assurance un créancier hypothécaire, syndic ou dernier porteur contre les actions ou omissions de propriétaires de grain, marchandises ou autres biens meubles, bien que non contraire aux règles de l'association, est considéré comme une mauvaise pratique, et votre comité recommande qu'une règle soit adoptée par l'association à l'effet de le défendre à l'avenir.—Adopté.

Alors M. Thos. Davidson propose, secondé par M. A. T. Paterson.

Qu'il soit résolu : Que nulle clause hypothécaire ou arrangement de même nature ou conditions garantissant le paiement de pertes nonobstant aucune action ou omission du propriétaire ou de l'assuré, ne seront accordées par la police aux assurés, soit individus, banques ou corporations, ou soit comme créanciers hypothécaires, syndics ou derniers porteurs, sauf et seulement sur immeubles fixes, et que nuls contrats ou arrangements actuellement en opération contrairement à cette règle, ne soient continués.—Adopté.

L'assemblée s'ajourne à 2 p.m.

SÉANCE DU SOIR, JEUDI, 15 octobre, 1885.

Le séance commence à 7 30 p.m. conformément à l'ajournement. M. G. F. C. Smith, président, au fauteuil.

54. *Reçus d'entrepôts.*—(Item n° 26.) Que le danger d'accorder une assurance à des particuliers pour des marchandises dont ils ont la garde lorsque la perte est payable à des banques ou autres tierces parties, a été fortement démontré dans un cas récent ; en conséquence, votre comité recommande que quelque mesure de précaution devrait être prise par la compagnie assurant dans ces circonstances, et qu'elle devrait faire garantir, par des personnes désintéressées, la présence des marchandises dans le magasin ou entrepôt pendant la période couverte par l'assurance.

55. *Assurance additionnelle.*—(Item 81.) Que la règle exigeant une liste d'assurance additionnelle sur bois de service ou autre propriété avec une clause concernant la quantité moyenne assurée, est inutile et devrait être rescindée.

Sur motion de M. G. E. Hart, le rapport, tel qu'amendé, est adopté.

56. *Taux à des points éloignés.*—(Item n° 5.) Le rapport du comité sur les taux à des points distants est lu et reçu sur motion. Après une discussion considérable touchant ce rapport, sur motion de M. Thomas R. Wood, secondé par M. S. Browne, il est renvoyé au comité à cause d'un défaut de forme.

57. *Assurance conjointe.*—(Item n° 8.) M. James W. Taylor, président du comité des assurances conjointes, lit le rapport, et propose ensuite qu'il soit reçu et adopté ; il est adopté et il est comme suit :—

Votre comité fait respectueusement rapport,

1. Qu'aucun travail actuel n'a été fait par votre comité comme comité d'assurance conjointe, depuis l'assemblée générale de l'association tenue le 20 mars dernier, la question ayant été laissée dans un état ne demandant pas d'assemblées du comité. Votre comité, cependant, a la satisfaction de pouvoir attirer votre attention sur le support cordial accordé au mouvement par tous les journaux d'assurance en Canada, sur le progrès de l'opinion en sa faveur aux Etats-Unis et sur l'adoption de fait, bien que limitée, de ce principe dans la Grande-Bretagne, relativement au coton et autres risques spéciaux.

Votre comité présente respectueusement la résolution suivante :—

2. Que ce comité ne croit pas qu'il soit expédient que la clause d'assurance conjointe soit généralement adoptée en Canada, mais qu'il considère que l'adoption des taux de cédules pour les risques spéciaux offrent l'occasion d'introduire la clause d'assurance conjointe à 75 pour cent de la valeur, dans une classe de risque que l'expérience nous prouve être généralement assurée beaucoup au-dessous de la valeur, et il recommande, en conséquence, qu'une réduction de 15 pour cent soit allouée sur les taux lorsque la clause d'assurance conjointe à 75 pour cent de la valeur sera insérée dans les polices couvrant des risques spéciaux assurés aux taux des cédules; et qu'il soit entendu que, si la propriété a droit à une réduction parce qu'elle se trouve parfaitement pourvue de tuyaux d'arrosage automatiques, la réduction totale pour arrosoirs automatiques et pour la clause d'assurance conjointe à 75 pour cent, sera de 30 pour cent.

58. *Comité chargé de fixer les taux de cédules.*—(Item N° 2.) Proposé par M. J. J. Kenny, secondé par M. S. F. Magurn,

Que le rapport du comité chargé de fixer les taux de cédules soit de nouveau pris en considération.—Adopté.

Proposé par M. J. J. Kenny, secondé par M. L. H. Boulton.

Que le rapport du comité chargé de fixer les taux de cédules soit de nouveau confirmé, en retranchant la déduction allouée pour les tuyaux d'arrosage automatiques, et en lui substituant la clause du rapport du comité d'assurance conjointe, pourvoyant à une déduction de 15 pour cent pour tuyaux d'arrosage automatiques parfaitement équipés, et de 15 pour cent pour la clause d'assurance conjointe à 75 pour cent de la valeur, ou de 30 pour cent, pour les deux. Adopté.

59. *Assurance clandestine.*—(Item N° 3.) M. Taylor, président de ce comité, fait un rapport verbal de ce qui a été fait et de ce qui se fait actuellement à ce sujet; le rapport est trouvé satisfaisant et accepté. L'ancien comité est maintenu en existence, et requis de faire dûment rapport.

60. *Comité du Tarif de Poste.*—(Item N° 4.) M. Taylor, président de ce comité, fait un rapport verbal sur l'état de la question, et recommande que de nouvelles représentations soient faites au Maître Général des Postes au moyen d'une députation. Le rapport est adopté. Le comité actuel est maintenu, et la question est laissée entre ses mains.

60. *Conditions unificatrices des Polices.*—(Item N° 6.) Le comité fait rapport qu'il n'a été rien fait touchant cette matière, et qu'il est d'opinion que rien ne peut être fait à moins que le gouvernement d'Ontario n'amende les conditions réglées par statuts; que conséquemment, la question soit référée au comité suivant qui sera désigné sous le nom de comité des conditions de police unificatrices et des lois d'assurance. Comité pour Toronto : Cie de l'Ouest, Londres et Lancashire, Union de Norwich, Nationale de l'Irlande, Lancashire, Etna et Waterloo. Pour Montréal : Cie du Nord, Liverpool et Londres et Globe, Citoyens, "Queen", Anglaise du Nord et Mercantile, et Hartford.—Adopté.

62. *Lois d'assurance dans l'Ontario.*—(Item N° 7.) M. S. C. Duncan-Clark fait rapport que les mesures prises ont produit le rappel du Bill nuisible modifiant la clause 16, conditions légales.—Adopté.

63. *Compagnies mutuelles.*—(Item n° 14.) M. Davidson, président du comité B, lit le rapport supplémentaire suivant, et fait ensuite motion qu'il soit reçu et adopté.—Agréé.

Le comité est d'opinion que les compagnies suivant le tarif soient seules fournies de copies du tarif et des taux.

64. *Admission des compagnies mutuelles dans l'association.*—Le comité fait rapport que, dans son opinion, il est impossible d'adopter aucune règle fixe pour l'admission de ces compagnies dans l'association, et recommande que les termes et les conditions d'admission soient considérés à la réception de chaque demande d'admission, et décidés par un comité conjoint.

RAPPORT DU COMITÉ F ET G.

65. *Taxe municipale des compagnies d'assurance.*—(Item n° 27.) M. J. J. Kenny, président du comité, lit le rapport suivant, lequel est reçu sur sa proposition :—

Que la règle actuelle concernant les cités et villes imposant des taxes municipales sur les compagnies, soit rescindée. Qu'à partir du, et après le, 1er jour de novembre prochain (1er novembre 1885), une augmentation de cinq centins par chaque \$100 d'assurance sera faite dans les cités et les villes où les taxes et cotisations sont prélevées sur le revenu net ; et qu'une augmentation de dix centins sera faite sur chaque \$100 d'assurance dans les places cotisées d'après le revenu brut ; et que ces additions seront applicables à toutes les propriétés dont les taux d'assurance sont fixés par le tarif.

1. Proposé en amendement par M. L. H. Boulton, secondé par M. Wm. Tatley,

Que lorsque la taxe municipale sera imposée sur le revenu net seulement, aucune augmentation des taux ne soit faite ; mais que la présente règle soit applicable lorsque telle taxe sera prélevée sur le revenu brut.

2. Proposé en sous-amendement par M. Stewart Browne, secondé par M. W. A. Sims.

Que le système actuel concernant les taxes municipales soit continué.

Le sous-amendement est mis aux voix et rejeté ; alors il est proposé un autre sous-amendement par M. S. C. Duncan-Clark, secondé par M. C. C. Foster,

3. Que la règle actuelle concernant les taxes municipales soit rescindée, et que chaque cas soit considéré d'après son propre mérite quand il se présentera.

Ce dernier amendement est mis aux voix et perdu, alors le premier amendement (n° 1) est mis aux voix et adopté, et devenant la motion principale, il est adopté sur la même division.

60. *Relations entre le bureau du Manitoba et l'Association.*—(Item n° 29.) Sur motion, la clause du rapport du comité à ce sujet est retirée et remplacée par ce qui suit :

„Considérant que les membres de cette association forment la majorité du Bureau, il est à désirer que les autres membres de ce bureau deviennent membres de cette association et que le secrétaire les invite à se faire admettre.

67. *Convocations des Assemblées Générales.*—(Item n° 30.) Que l'amendement projeté soit ajouté à l'article b de la constitution après le mot "assemblée" dans la ligne du dit article, savoir : Des assemblées générales spéciales pourront aussi être convoquées par une résolution conjointe des deux comités.

68. *Changement de Nomenclature des Comités.*—(Item n° 31.) Le comité recommande que le changement proposé de "Comité de Montréal" et "Comité de Toronto" en "Division de Montréal" et "Division de Toronto," respectivement, soit adopté.

Sur motion, le rapport ainsi amendé, est adopté.

NOTE.—M. Magurn désire faire remarquer qu'il n'a aucune prétention au droit de voter dans cette association sur les questions relatives au Manitoba.

RAPPORT DU COMITÉ H.

M. Boulton, président de ce comité, présente et lit le rapport suivant qui, sur sa proposition, est reçu.

Votre comité fait respectueusement rapport comme suit :—

69. *Système d'assurance en bloc.* (Item n° 32). Vu que M. Goad sera probablement absent plusieurs mois, ce sujet soit ajourné.

70. *Lumière électrique, inspection de la.*—(Item n° 33.) Qu'on y a déjà pourvu, mais que les compagnies doivent se rappeler qu'on accorde des permis pour lumière électrique, elles doivent demander le certificat nécessaire, et qu'une circulaire attirant l'attention sur la nécessité de ce conformer à cette règle, doit être envoyée aux agents.

48. *Œufs*.—le n° 164 "Magasins Réfrigérants," sc. 28, supplément 3, y pourvoit.
49. *Magasins généraux*, pour assimiler les taux dans les tarifs de Québec et d'Ontario. Les taux seront les mêmes que dans les tarifs A, B, C, D, de Québec, n° 101 (a).
50. *Quincaillerie*, avec ou sans huiles. Pour assimiler les taux des tarifs de Québec et Ontario, et pour faire la distinction entre magasins de "quincaillerie et huiles" d'avec ceux d'"huiles et peintures." "Quincaillerie sans huiles" sera biffé du tarif d'Ontario.
51. *Permis d'ouvriers*.—Le taux minimum sera de \$1. Pas à désirer.
52. *Navires*.—Pour exiger des montants séparés pour coque, machine, bouilloire, amplement, équipement et grément. Pas à désirer. Qu'une réduction de 25 pour cent soit allouée sur les navires assurés à 75 pour cent de la valeur.
53. *Magasins de cuir*, où l'on tient des teintures. Taux semblables à ceux des n° 132 et 133 du tarif de Québec.
54. *Briqueteries et leurs machines*.—Il n'est pas expédient de donner de taux.
55. *Tanneries*.—Taux à reprendre en considération ; ils seront considérés avec ceux des cédules.
56. *Beurreries et fromageries*.—(Pouvoir à vapeur.) Pour augmenter les taux suffisamment élevés à présent.
57. *Bâtisses pour bouilloires*.—Pour meilleure définition du taux que la règle actuelle donne comme "même que celui du plus grand risque adjacent". Sera considéré avec les taux de cédules.
58. *Magasin général*.—Pour établir une différence de taux entre ceux où l'on ne tient que des marchandises non-dangereuses et ceux qui contiennent des articles dangereux, huiles, chiffons, jute, fibre, etc. Aucun changement n'est nécessaire.
59. *Clubs, bâtisses pour*.—Pour les éliminer du tarif. Ils le seront.
60. *Scieries*.—Déduction pour pompes foulantes, bornes-fontaines ou tuyaux d'arrosage automatiques. Déduction de 50 centins si les bâtisses sont revêtues de brique ou de feuilles métalliques. Les taux de cédules pourvoient à ceci.
61. *Tôleries*.—Pour établir des taux. Mêmes que pour les forges.
62. *Boutiques d'appareils à vapeur*.—Pour établir des taux. Mêmes que ceux des plomberies (où l'on travaille), n° 157.
63. *Magasins de Vins et Liqueurs*.—Où on les met en bouteille. Même taux que les caves pour la mise en bouteille, n° 22.
64. *Fabriques de Fil Métallique* (à vapeur).—Pour assimiler les taux à ceux des fabriques de fil de fer barbelé. Mêmes taux que ces dernières. N° 4, risques spéciaux.
65. *Fabriques de Courroies*.—Pour élever les taux s'il s'y fait aucune opération de tannage ou corroyage. Mêmes taux que pour tanneries, n° 96.
66. *Fabriques de gants*.—Pour élever les taux s'il s'y fait aucune opération de tannage ou corroyage. Mêmes taux que pour tanneries, n° 96.
67. *Fabrique de pulpe*.—Pour baisser les taux lorsqu'on n'y emploie ni substances chimiques ni chaleur. Les taux de cédules pourvoient à cela.
68. *Boutiques de carrosserie*, (Pas de vapeur).—Pour les assimiler aux boutiques de charpentiers. Il n'est pas expédient de faire un changement.
69. *Boutiques à griller et à moudre le café*.—Pour établir des taux différents de ceux des fabriques pour la préparation des épices. Non.
70. *Fabriques de saucisse*, (sans vapeur).—Pour établir les mêmes taux que pour le n° 161 du tarif de Québec. Oui.
71. *Fabriques de saucisse*, (avec vapeur).—Mêmes taux que les établissements de charcuterie. Oui.
72. *Fabriques de cigares*.—Avec moins de employés. Fabriques avec plus de 15 employés. Taux à raison de 1 pour les bâtisses et $1\frac{1}{2}$ pour cent pour le contenu.
73. *Fabriques de cigares*, employant plus d'ouvriers que ce nombre. Au-dessus de 15 employés. Voir risques spéciaux ; tel que déjà pourvu par le tarif de Montréal.
74. *Fabriques de caoutchouc*.—Pour allocation convenable en considération de l'usage de tuyaux d'arrosage automatiques. Les cédules pourvoient à ceci.

75. *Fabriques de toiles cirées.*—Pour considérer de nouveau les taux. Pouvoir est donné au comité de Montréal de fixer les taux indépendamment du tarif, s'il est nécessaire.

76. *Bureaux de téléphones.*—Pour établir des taux. Mêmes que pour les bureaux de télégraphes.

77. *Maisons privées.*—Pour établir des taux annuels et triennaux. Pas à désirer.

78. *Maisons d'écoles.*—Pour établir des taux annuels et triennaux. Pas à désirer.

82. *Doubles taux.*—Pour application des risques de constructions à toute espèce de risques, tarifiés ou non. Pas à désirer.

83. *Bateaux touristes et traversiers.*—Pour élever les taux au-dessus de ceux des bateaux à vapeur. Pas juste.

84. *Séchors.*—Pour taux additionnels, lorsque le tarif n'en fait pas mention et n'y pourvoit pas spécialement. (1) Au moyen de la vapeur. (2) Au moyen de la chaleur. Doivent être considérés avec le risque auquel ils appartiennent.

85. *Imprimeries.*—Avec machine de la force de cinq chevaux; pour les classer avec celles où l'on emploie des presses à main. Pas nécessaire.

86. *Magasins en rapports avec des fabriques.*—Pour amendement spécifiant la distance où ils ne sont pas considérés en danger. Impossible.

87. *Ecorce.*—Pour ajouter cinquante pour cent au taux actuel si elle se trouve à moins de 50 pieds d'une voie (de chemin de fer). A ajouter cinquante centins.

88. *Moulins à planer.*—Pour amendement, de manière à faire une déduction si la cheminée est entièrement construite en brique. Réglié dans les cédules.

89. *Fabrique de oute.*—Pour établir des taux. A établir des taux spéciaux.

90. *Fabrique de lampes.*—Taux additionnel pour fabrication. Mêmes taux que pour les ferblantiers.

90. *Magasins de brocanteurs.*—Pour établir des taux. Mêmes taux que ceux de bric-à-brac et de chiffons.

91. *Magasins de plume.*—Pour établir des taux. Si l'on n'y travaille pas, mêmes taux que boutiques de jouets, vente en détail; si l'on y travaille, mêmes taux que teintureries.

92. *Maisons d'habitation.*—Pour étendre les taux aux 2e, 3e et 4e classes. (Tarif de Montréal.) Pas nécessaire.

94. *Boutique de chapellerie et de pelletterie pour le détail.*—Pas de fabrication (tarifs de Québec).—Pour les assimiler avec le tarif de l'Ontario. Pas nécessaire.

95. *Boutiques de ferblanterie.*—Pour modifier les taux (1) de celles où l'on fait la vente seulement (9) lorsqu'on y travaille. Pas nécessaire.

96. *Boutiques de charron, travail à la main.*—Pour établir des taux. Mêmes taux que celles où l'eau fournit le pouvoir moteur.

97. *Moulins à pâte.*—Pour considérer de nouveau les taux. Vapeur ou eau comme force motrice, \$2, \$2.50, et \$3.

98. *Navires.*—75 pour cent. Clause relative à la valeur moyenne. Pour qu'une déduction de 25 centins soit faite, s'ils sont assurés à 75 pour cent de leur valeur. Recommandé.

71a. *Etablissement des taux par les comités conjoints.*—(Que ce comité (considérant le grand nombre de demandes de taux faites à chaque assemblée annuelle, générale ou spéciale de l'association, dont la considération exige beaucoup de temps) recommande que les comités conjoints de Montréal et Toronto soient autorisés à fixer les taux pour les classes de risques qui n'en ont pas encore. Tels taux ne devant être mis en force qu'après avoir été approuvés par la majorité des deux comités et promulgués par le secrétaire.

Les deux dernières clauses du rapport sont considérées d'abord et après avoir été adoptées, il est proposé,

“Qu'autorité étant donnée, par la dernière clause du rapport ci-dessus, aux comités conjoints de Montréal et de Toronto d'établir des taux, toutes les questions de taux du rapport précédent soient référées aux comités conjoints pour leur considération.”

75. *Fabrique à tricoter d'Almonte.*—Le secrétaire ayant annoncé qu'on s'était objecté au taux qu'il avait établi pour la fabrique à tricoter de la Cie d'Almonte,

Il est résolu que le taux établi par le secrétaire pour la fabrique à tricoter de la Cie d'Almonte, soit maintenu.

Sur motion, le rapport, tel qu'amendé, est adopté.

L'assemblée s'ajourne alors à 9.30 a. m., le jour suivant.

SÉANCE DU MATIN, VENDREDI, 16 octobre 1885.

La séance est ouverte conformément à l'ajournement, à 9.30 a. m.

Présents.—M. G. F. C. SMITH, président, au fauteuil; MM. Geo. Denoon, Jas. W. Taylor, S. F. Magurn, F. Cole, E. A. Lilly, Wm. Henderson, E. D. Lacy, S. C. Duncan-Clark, W. A. Sims, C. C. Foster, James Lockie, L. H. Boulton, Geo. J. Pyke, Wm. Tatley et J. B. Hughes.

Les minutes des procédés d'hier sont lues et confirmées.

76. *Bois de service du district des Chaudières.*—Sur motion, le secrétaire reçoit ordre d'ajouter au nouveau tarif du bois de service qui va être imprimé, une note indiquant que les taux spéciaux du district des Chaudières ne sont pas affectés par le dit nouveau tarif.

77. *Taxes municipales des compagnies.*—Attendu que le comité nommé pour prendre en considération les taxes municipales des compagnies et faire rapport à ce sujet, a présenté son rapport sur le mode de cotisation employé dans l'Ontario seulement, et que l'amendement adopté n'est applicable qu'à cette province;

Qu'il soit résolu que la question de la taxe municipale sur les compagnies de la province de Québec soit laissée à la division de l'Association, de Montréal, qui la réglera de la manière qu'elle jugera convenable, suivant les circonstances.—Adopté.

78. *Lumière électrique.*—(Item n° 33.) Information ayant été demandée quant aux arrangements pris pour l'inspection des appareils à lumière électrique, le secrétaire répond brièvement que M. A. B. Smith, physicien, a été nommé inspecteur des lumières électriques à Toronto et pour toutes les places à l'ouest de cette cité, et M. O. Higman, pour la cité d'Ottawa.

79. *Inspection des risques spéciaux pour l'établissement des taux de cédules.*—Lecture est faite d'une lettre de M. Alfred Perry, de Montréal, offrant ses services comme inspecteur re établissement des taux spéciaux; elle est référée à la division de Montréal du comité chargé de l'arrangement des taux.

RAPPORT DU COMITÉ K.

M. W. A. Sims, président de ce comité, présente le rapport suivant qui est reçu, sur sa proposition, et la clause par clause:—

80. *Constructions auxquelles le tarif n'a pas pourvu.*—(Item n° 37.) Bâtisses en béton—à classer comme les bâtisses en briques. Colombages remplis en briques, bois et revêtement de briques—à classer comme les bâtisses avec parement en briques.

81. *Bâtisses de grande dimension.*—(Item n° 38.) Qu'une augmentation de taux soit spécifiée et exigée lorsque la superficie d'une bâtisse, ou de bâtisses en communication sans portes à l'épreuve du feu, ou sont dépourvus de coupe-feu jusqu'au toit, excédera pieds, ou lorsque la hauteur d'une bâtisse excédera pieds.

Le comité reconnaît la nécessité d'exiger une augmentation de taux pour bâisses spécifiées dans cet item. Le comité chargé de fixer les taux usera de sa discrétion quant au chiffre de cette augmentation.

82. *Taux cumulatifs pour pâtés de maisons en bois et autres logements.*—(Item n° 39.)

(a.) Est-il à propos d'aviser à quelques moyens de fixer les taux d'assurance de pâtés de maisons en bois, et de bâtisses en briques contenant plusieurs logements dépourvus de murs de séparation?

(b.) Pour fixer les taux de magasins à la campagne, lorsqu'il y en a deux ou plusieurs dans la même bâtisse, dans des localités dépourvues de moyens de combattre le feu.

(c.) Il est à propos d'aviser aux moyens de fixer les taux de pâtés de maisons en bois dans toutes les classes; mais il n'est pas expédient d'agir comme il est proposé de le faire au sujet des bâtisses en briques, sauf dans places classées E et F.

Pour les rangées de maisons en bois, de deux ou plusieurs logements dans toutes les classes, ajoutez 10 pour cent pour chaque logement (les appartements et les bureaux supérieurs exceptés) au taux du risque le plus hasardeux du *pâté de maisons*.

(b.) Pour les magasins construits en briques dans les classes E et F, ajoutez 5 centins par cent pour chaque magasin, de la bâtisse ou *pâté de constructions* (les logements et bureaux supérieurs exceptés) au taux du risque le plus hasardeux de la bâtisse ou *pâté de magasins*.

Sur motion, les items 37 et 38 du rapport sont adoptés, et l'item 39 est réservé aux deux divisions, avec pouvoir d'en disposer par leur action conjointe.

83. Taux pour des points éloignés.—(Voir n^o.—) Sur motion, il est ordonné, que les comités chargés de fixer les taux à des points éloignés, dont le rapport a été renvoyé pour être considéré de nouveau, soient requis de l'envoyer aux divisions de Montréal et Toronto respectivement, pas plus tard que le 1er décembre prochain, et qu'après adoption de tel rapport dans les divisions respectives, les taux ainsi adoptés soient mis en force à une date fixée par les dites divisions, mais pas plus tard que le 1er janvier, 1886.

84. *Hamilton, London et Kingston*.—Ordonné,

que le secrétaire informe les corporations municipales des mesures prises par cette association au sujet des taxes municipales et leur demande de lui faire connaître si la taxe est prélevée sur le revenu brut ou net. Que le secrétaire donne immédiatement avis aux compagnies du résultat de sa recherche.

85. *Assurance supplémentaire*.—(Voir n^o.—) Proposé par M. Wm. Tatley, secondé par M. E. A. Lily,

que la règle de cette association imposant l'obligation d'exiger les détails des assurances supplémentaires de moins de \$50,000, soit rapportée, et qu'il soit laissé aux compagnies de décider, comme par le passé, dans quels cas elles doivent demander ces détails.—Adopté.

86. *Taux spéciaux de propriétés se trouvant dans des conditions exceptionnelles*.—Proposé par M. Wm. Tatley, secondé par M. E. D. Lacy,

que lorsqu'un risque, en raison de la construction particulière d'un édifice, est meilleur qu'on ne le croyait lorsque le tarif minimum a été établi, ou lorsqu'un risque pour occupation d'une maison pour fin non prévue par les taux de cédules, sera parfaitement muni de tuyaux d'arrosage ou d'un appareil d'alarme automatique, aucune des deux divisions du comité des taux aura le pouvoir, si elle en est requise par aucune des deux divisions de l'association, de fixer le taux de tel risque—nonobstant toute règle ou tarif de taux de l'association à ce contraire.—Adopté.

87. *Consolidation des tarifs d'Ontario et de Québec*.—(Item n^o 80.) Proposé par M. S. F. Magurn, secondé par M. J. W. Taylor,

que les questions de consolidation des tarifs d'Ontario et de Québec et de l'à-propos de réimprimer le tarif, soient référées aux divisions respectives pour leur considération et leur rapport à la prochaine assemblée annuelle.—Adopté.

88. *Vote de remerciement*.—Proposé par M. Wm. Tatley, secondé par M. S. F. Magurn, et unanimement résolu: Qu'un vote cordial de remerciements soit donné au maire et à la corporation d'Ottawa pour l'obligeance dont ils ont fait preuve en accordant l'usage de l'hôtel de ville, si bien adapté à cet objet, pour les séances de cette association; et que le président et le vice-président soient nommés comme comité chargé de communiquer cette résolution au maire.

Le président laisse le fauteuil, et M. Duncan-Clark est appelé à présider; et sur motion, un vote cordial et unanime de remerciements est offert au président pour l'habileté dont il a fait preuve en cette qualité.

Le président, en réponse au vote de remerciements si cordialement donné, exprime en peu de mots son appréciation d'un tel témoignage d'estime et félicite les membres sur l'ordre qu'ils ont su conserver dans les délibérations qui viennent de se terminer. Il les remercie spécialement pour la manière avec laquelle ils ont accepté et

se sont soumis aux diverses décisions qu'il a été de son devoir de donner, au cours des délibérations.

L'assemblée est alors ajournée.

G. F. C. SMITH,
Président,

ROBERT McLEAN,
Secrétaire.

C

ASSOCIATION CANADIENNE DES ASSUREURS CONTRE LE FEU.

Extraits des minutes de la division de Toronto.

TORONTO, 1er décembre 1885.

ASSEMBLÉE MENSUELLE RÉGULIÈRE.

L'assemblée s'ouvre ce jour à 11 a. m.

Présents :—Thos. R. Wood, Etna ; Geo. Denoon, Amérique Anglaise ; S. F. Magurn, Cité de Londres ; R. Wickers, Union Commerciale ; J. T. Vincent, Glasgow et Londres ; Wm. Henderson, Hartford ; Wm. Blight, Lancashire ; W. A. Sims, Londres et Lancashire ; L. C. Camp, Phenix de Brooklyn ; Geo. J. Pyke, Québec ; Hugh Scott, "Queen City" ; J. J. Kenney, de l'Ouest.

En l'absence de M. S. C. Duncan-Clark (Lancashire), M. Wm. Henderson est appelé au fauteuil.

Les minutes des assemblée du 17 et du 18 du mois dernier sont lues et approuvées.

Admission des Compagnies d'Assurance Mutuelles dans l'Association. Lecture est faite d'une lettre de M. Hadrill, du 28 écoulé, et une résolution passée par la division de Montréal *re* admission des mutuelles ce jour-là, est aussi lue. Après discussion complète du sujet, la résolution suivante est adoptée à l'unanimité :—

1. Que dans toute affaire d'assurance acceptée sur le système de billets de prime pour trois ans, le billet de prime ou engagement sera de, ou sur une base de pas moins de quatre fois le taux de tarif annuel, sur lequel au moins 20 pour cent en argent sera collecté. (Ceci équivaut à 80 pour cent de notre tarif annuel.)

2. Que dans aucune affaire d'assurance faite sur le système de billets de prime pour un an ou moins, pas moins de 75 pour cent du taux de tarif sera collecté d'avance en argent.

Note.—Ces deux paragraphes sont substitués au 1er et 2e paragraphe des minutes du 18 novembre. Les N^o. 3 et 4 sont maintenus *re* Mutuelle de Wellington et "Hand-in-Hand."

Une lettre de la Compagnie d'Assurance Agricole, de Watertown, New-York, est lue comme suit :

ROBERT McLEAN, écr.,

Secrétaire du Bureau Canadien de l'Association
des Assureurs contre le Feu, Toronto, Ontario.

CHEZ MONSIEUR.—Conformément au désir que vous avez exprimé dans notre récente conversation, la Compagnie d'Assurance Agricole de Watertown, N.-Y., fait, par les présentes, demande d'admission comme membre de votre association aux conditions suivantes :

1. Que notre cotisation annuelle ne dépassera pas la somme de vingt-cinq piastres.

2. Que votre association adoptera une formule spécifique de demande d'assurance et de police, pour propriétés de fermes, semblables en substance à celles employées par la dite compagnie, ou par la Compagnie d'Assurance Royale (du Canada), et

comprenant une clause d'assurance aux deux tiers de la valeur sur propriétés de fermes.

Je suis très respectueusement, votre, etc.,

H. M. STEVENS, secrétaire.

La compagnie "Hand in Hand" ayant demandé d'être admise dans l'association, il est résolu qu'elle soit reçue aux conditions prescrites par la résolution adoptée aujourd'hui, relativement à l'admission de la Cie Mutuelle de Wellington.

Proposé par M. J. J. Kenny, secondé par M. W. A. Sims,

Que samedi, le 5 courant, chaque compagnie suivant le tarif, notifiera ceux de ses agents qui n'ont pas encore renvoyé, dûment signé, l'engagement relatif à la représentation des compagnies qui n'acceptent pas le tarif, qu'à partir de cette date, leur commission comme agent de telle compagnie à tarif est suspendue jusqu'à ce que le dit engagement soit exécuté et retourné.

Cette résolution exigeant le concours de la division de Montréal, le secrétaire reçoit instruction de télégraphier demain afin de l'obtenir.—Adopté unanimement.

La question suivante est demandée : Une police a été émise pour bois de service avec clause de 100 pieds d'espace libre, pleine moyenne, de 2½ pour cent à partir du 2 novembre, 1885. La scierie est fermée le 18 novembre, 1885, pouvons-nous annuler la police afin de changer le taux à 1½ pour cent jusqu'à ce que la scierie soit remise en activité, lorsque le paiement de la prime additionnelle sera de nouveau exigé ? Réponse : Le taux d'assurance à court terme doit être collecté lorsque la police est annulée, et toute assurance prise sur bois de service entre le 1er novembre et le 1er mai doit l'être aux taux fixés pour courtes périodes, conformément au n° 73, page 8 des minutes de l'assemblée générale d'Ottawa.

TORONTO, 3 décembre 1885.

Assemblée ouverte à 11 a.m. conformément à l'ajournement d'hier.

Wm. Henderson (Hartford) au fauteuil,

Il est rapporté qu'une certaine compagnie a pris une assurance de \$16,000 sur résidence privée appartenant à M. George Robinson, de London, avec condition dans la police qu'en cas d'incendie, l'assuré ne sera pas tenu de donner un état détaillé de sa perte. Son propre affidavit, donné au meilleur de son jugement et de sa connaissance, devant être une preuve suffisante du montant de ses pertes.

A ce sujet, l'assemblée décide qu'aucune compagnie ne devrait accepter un risque avec une telle condition, et exprime le profond mécontentement que cause une telle pratique.

La classification d'Aylmer, Orillia et Brockville est référée au comité des appareils à incendies et de classification, pour rapport.

Sur motion, M. J. J. Kenny est autorisé à signer les chèques en l'absence de Toronto de M. Duncan-Clark.

Lecture est faite d'une lettre de la division de Montréal, du 2 courant, au sujet de l'admission des mutuelles dans l'association, et suggérant qu'une assemblée, à laquelle une députation de la division de Montréal sera présente, soit tenue, samedi le 5 courant. La résolution suivante adoptée par la division de Montréal est lue :—

Qu'en vue de la divergence d'opinion qui existe entre les deux divisions sur les conditions auxquelles les compagnies mutuelles devraient être admises dans l'association, il est par les présentes,

Résolu.—Qu'une députation de cette division se rende à Toronto afin de conférer avec la division de cette ville sur l'à propos, dans l'intérêt des compagnies par actions, d'admettre les mutuelles dans l'association à toutes conditions, et de formuler les termes d'admission dans le cas où le comité conjoint déciderait la question dans l'affirmative. Que la dite députation se compose de MM. A. T. Patterson, W. Tatley, G. E. Hart et Thos. Davidson.

Que la proposition de l' "Agricole" de Watertown, pour admission dans l'association, soit aussi référée au comité qui se rendra à Toronto, avec instruction au dit comité de faire rapport à la division de Montréal à ce sujet.

La proposition de la division de Montréal est acceptée, et le secrétaire reçoit instruction de télégraphier à M. Hadrill en ce sens, et aussi de notifier les Cies mutuelles de Waterloo, de Perth et Mercantile de cette conférence afin qu'elles puissent s'y faire représenter.

Le comité de Toronto chargé de fixer les taux dans les localités éloignées, présente son rapport, lequel est adopté, sur motion du président, et est comme suit :

Que les taux dans les places au nord de la baie Georgienne et à l'ouest de Parry Sound (mais sans comprendre cette ville) ne seront pas moins de 50 pour cent plus élevés que ceux du tarif minimum d'Ontario. Il ne sera rien alloué en vertu de la clause des 40 pieds d'espace. La question des augmentations pour exposition dangereuse est laissée à la discrétion des bureaux respectifs. Ce qui précède ne sera pas applicable aux hasards spéciaux.

Que sur tous risques spéciaux, la base minimum des taux soit de 25 pour cent plus élevée que la base minimum des taux cités dans le tarif d'Ontario, mais que sur les risques dont les taux sont fixés par cédules, l'avance soit faite sur la base et non sur le total des taux, excepté pour les éleveurs de grain et les scieries dont les taux d'assurance seront les mêmes que ceux du tarif de l'Ontario. Sur les scieries—les moulins à planer et le bois de service—lorsque les risques se trouveront au nord et à l'ouest de Port Arthur et Fort William, les taux du bureau de Winnipeg seront adoptés par cette association, sauf dans le cas où ils seraient plus bas que les taux de tarif recommandés par le présent rapport.

NOTE.—Le comité désire exprimer l'opinion que le Bureau de Winnipeg doit borner son action à la province du Manitoba, en ce qui concerne la question des taux.

TORONTO, 7 décembre, 1885.

La division de Toronto s'assemble à 11 a. m., en conformité de l'ajournement de samedi Wm. Henderson (Hartford), au fauteuil.

La députation de la division de Montréal, nommée à son assemblée du 28 écoulé, et composée de MM. G. F. C. Smith, G. E. Hart, Thos. Davidson et Wm. Tatley, est présente.

Les minutes des assemblées du 1er et du 3 courant, ainsi que celles de l'assemblée de Montréal, du 28 écoulé, sont lues.

Lecture est faite d'un télégramme de MM. Lockie, de la Mercantile et Hughes, de la Mutuelle de Waterloo, annonçant que le train du matin du Grand-Tronc ayant été contremandé, il n'ont pu arriver à Toronto à temps pour la séance du matin.

M. Howland, dans un assez long discours, explique à l'assemblée l'origine de la Cie Mutuelle des Minotiers et des Fabricants dans laquelle M. Hugh Scott et lui-même sont concernés, et le mode d'assurance de cette compagnie. MM. Smith, Tatley et Magurn lui répondent, après quoi MM. Howland et Scott se retirent.

Sur requête, le secrétaire lit la correspondance à la suite de laquelle la Mutuelle de Waterloo est devenue membre de l'association.

Alors M. Smith propose, secondé par M. Magurn,

Que la question de l'admission des compagnies mutuelles soit référé à un comité, devant être nommé par le président, pour en conférer avec la députation de Montréal, et que le dit comité conjoint fasse rapport à l'assemblée de la division à 3 p. m. aujourd'hui.—Adopté.

Le président nomme alors tous les membres présents de la division de Toronto pour former le dit comité.

L'assemblée de la division s'ajourne pour se réunir à 3 p. m.

WM. HENDERSON, *président.*

ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

L'assemblée se forme alors en comité général ; M. Henderson au fauteuil.

Après une longue discussion, M. Tatley propose secondé par M. Wickens,

Que, sauf les cas où une compagnie présenterait quelques traits spéciaux encore inconnus à l'heure qu'il est, et qui lui donnerait droit à une considération spéciale,

Il soit résolu, Que les compagnies mutuelles pourront être admises comme membres de cette association pourvu qu'elles s'engagent à collecter les taux du tarif tout entiers, que l'assurance soit effectuée sur le plan mutuel ou celui d'argent comptant, ou qu'elle soit effectuée à long terme ou pour une courte période; mais il sera loisible à une compagnie faisant des affaires mixtes de se joindre à l'association que pour ses affaires d'assurance argent comptant seulement, sans préjudice à ses affaires mutuelles, si elle le désire; et rien dans la présente résolution n'empêchera une compagnie mutuelle de payer un dividende ou bonus, pourvu que tel dividende ou bonus ne soit payé qu'à la fin du terme pour lequel la police a été émise.

Le comité s'ajourne pour s'assembler à 3 p.m.

LUNDI, 7 décembre 1885.

La division de Toronto s'assemble à 3 p.m., mais comme le comité n'est pas prêt à faire rapport, elle s'ajourne à 10.30 a.m., demain.

Le comité se forme de nouveau à 3 p.m.

Proposé en amendement (à la motion de M. Tatley) par M. Hart, secondé par M. Denoon,

Que sauf les cas où une compagnie présenterait quelques traits spéciaux, encore inconnus à l'heure qu'il est, et qui lui donnerait droit à une considération spéciale,
Il soit résolu,

1. Que les compagnies purement mutuelles pourront être admises dans cette association à condition que dans toute affaire qu'elles feront, le billet de prime ou l'engagement ne sera pas pour moins que quatre fois les taux annuels du tarif de cette association, et qu'une cotisation sera prélevée d'avance, de pas moins de 20 pour cent de tel billet ou engagement, payable annuellement en argent.—Adopté.

2. Que les compagnies d'assurance mutuelle mixtes c'est-à-dire faisant des affaires en même temps sur le plan mutuel et argent comptant, pourront être admises dans l'association aux conditions suivantes:—

(a.) Que toute assurance prise ou acceptée sur le système argent comptant ne devra pas être à moins que les taux du tarif de l'association.

(b.) Que dans tout risque pris sur le plan mutuel, le billet de prime ou l'engagement ne sera pas pour moins que quatre fois les taux annuels du tarif de cette association, et qu'une cotisation sera prélevée d'avance, et ne sera pas de moins que 20 pour cent de tel billet ou engagement, payable annuellement en argent.—Adopté.

3. Que les compagnies ayant un capital-actions souscrit ou un capital-garantie pourront être admises comme membres de l'association, pourvu qu'elles exigent les taux entiers du tarif payables en argent et d'avance; ce qui n'empêchera pas telles compagnies de déclarer un dividende ou bonus à la fin du terme pour lequel telle prime en argent aura été payée.—Adopté.

La résolution primitive ayant été mise aux voix, elle est rejetée sur la même division, sauf le préambule qui est retenu comme partie de l'amendement.

M. Tatley désire qu'il soit fait mention qu'il a voté contre les Nos 1 et 2 de l'amendement à sa résolution.

Sur motion, le comité se lève.

DIVISION DE TORONTO.

SÉANCE DU MATIN, MARDI, 8 décembre 1885.

La séance est ouverte conformément à l'ajournement; M. G. F. C. Smith (Liverpool et Londres et Globe) président, au fauteuil.

M. Henderson présente le rapport du comité, c'est-à-dire la résolution adoptée à la séance de l'après-midi de l'assemblée du comité, tenue le 7 courant, et propose qu'il soit reçu.

Sur motion de M. Magurn, il est décidé de considérer le rapport clause par clause, sur quoi M. Henderson propose l'adoption de la première clause, savoir:—

Que sauf les cas où une compagnie présenterait des avantages spéciaux, encore inconnus à l'heure qu'il est, et qui lui donnerait droit à une considération spéciale,

Il soit résolu,

1. Que les compagnies purement mutuelles pourront être admises dans cette association à condition que dans toute affaire qu'elles feront, le billet de prime ou l'engagement ne sera pas pris pour moins que quatre fois les taux annuels du tarif de cette association; et qu'une cotisation sera prélevée d'avance, de pas moins que 20 pour 100 de tel billet ou engagement, payable annuellement en argent.

M. Hughes propose en amendement, secondé par M. Kenny,

Que tous les mots après "de cette association" soient retranchés. Après une longue discussion, l'amendement étant mis aux voix, est adopté.

M. Henderson propose l'adoption de la 2me clause du rapport, savoir:—

Que les compagnies d'assurance mutuelle mixtes, c'est-à-dire faisant des affaires en même temps sur le plan mutuel et argent comptant, pourront être admises dans l'association aux conditions suivantes:—

(a.) Que toute assurance prise ou acceptée sur le système argent comptant, ne devra pas être à moins que les taux du tarif de l'association.

(b.) Que dans tout risque pris sur le plan mutuel, le billet de prime ou l'engagement ne sera pas pour moins que quatre fois les taux annuels du tarif de cette association, et qu'une cotisation sera prélevée d'avance, et ne sera pas de moins que 20 pour 100 de tel billet ou engagement, payable annuellement en argent.

M. Hughes propose en amendement, secondé par M. Kenny,

Que tous les mots après "de cette association" soient retranchés.

L'amendement est adopté, et la seconde clause, ainsi amendée, est adoptée sur la même division.

M. Henderson propose alors l'adoption de la troisième clause concernant les compagnies mutuelles ayant un capital-actions, comme suit:—

3 Que les compagnies ayant un capital-actions souscrit ou un capital-garantie pourront être admises comme membres de l'association, pourvu qu'elles exigent les taux entiers du tarif, en argent et d'avance; ce qui ne les empêchera pas de déclarer un dividende ou bonus à la fin du terme pour lequel telle prime en argent aura été payée.

M. Hughes propose, secondé par M. Kenny, que tous les mots après "pourvu qu'elles" soient retranchés, et que les mots suivants leur soient substitués: "n'exigent pas moins que 80 pour cent des taux du tarif en argent et d'avance, et un billet de prime ou engagement d'un égal montant au moins."

L'amendement étant mis aux voix est rejeté, et la résolution originale est adoptée sur la même division.

M. Henderson propose alors l'adoption du rapport du comité, tel qu'amendé, et il est adopté.

Sur motion, l'assemblée s'ajourne jusqu'à 2 p.m.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI MARDI, 8 décembre 1885.

La séance est ouverte conformément à l'ajournement à 2 p.m.; M. G. F. C. Smith, président, au fauteuil.

A la requête du président, le secrétaire lit les minutes de la séance de l'avant-midi, concernant les conditions d'admission auxquelles les différentes classes de compagnies d'assurance mutuelles peuvent devenir membres de cette association, vu que MM. Howland et Scott n'étaient pas présents dans l'avant-midi.

M. Howland parle pendant quelque temps à l'assemblée, défendant la position qu'il a prise dans la formation de la Cie Mutuelle des Minotiers et des Fabricants, et dit que lui-même, et non pas M. Scott, est responsable de l'organisation de cette compagnie. Le président et M. M. Tatley, Magurn et Kenny lui répondent, après quoi on procède aux affaires régulières de l'assemblée.

Admission de la Cie d'assurance Agricole de Watertown, N. Y.—La lettre du secrétaire de cette compagnie (déjà imprimée dans les minutes) est lue, et la formule de demande d'assurance pour propriétés de fermes employée par cette compagnie et la "Royale" sont soumises, et après pleine discussion de la question,

M. Magurn propose, secondé par M. Blight,

Que la résolution adoptée par la division de Toronto, le 1er décembre, soit rescindée et ne soit pas imprimée aux minutes, et qu'il soit résolu,

Que la Compagnie d'Assurance agricole, de Watertown, N.-Y., soit admise comme membre de cette association en signant la constitution et les règles, y compris la base d'après laquelle toutes les compagnies sont cotisées pour les dépenses.

Que le secrétaire reçoive instruction de communiquer la présente résolution aux officiers de cette compagnie; et de les informer que s'ils se joignent à l'association, un comité, dont cette compagnie formera partie, sera nommé, pour considérer la proposition relative à l'uniformité de la demande d'assurance et de la police et l'adopter, si la chose est praticable.

Agences des compagnies ne suivant pas le tarif.

Proposé par M. Kenny, secondé par M. Henderson,

Qu'en autant que les conditions auxquelles certaines compagnies pourront être admises dans l'association sont encore sous considération, le délai accordé pour se conformer à la règle adoptée à Ottawa relativement aux agences des compagnies refusant de suivre le tarif, soit prolongé jusqu'au 2 janvier prochain; et que tout agent d'une compagnie suivant le tarif qui, à cette date, aura négligé de se conformer à la dite règle, sera révoqué à partir de cette date.

Proposé par M. Kenny, secondé par M. Hughes,

Que toutes compagnies devenant membres de l'association, paieront leur quote-part des dépenses, la cotisation pour cet objet étant basée sur le revenu en argent de l'année précédente, mais ne devant, dans aucun cas, être au-dessous de \$25.

A ce point des procédés, le président quitte le fauteuil, et M. Magurn est appelé à présider.

Alors M. Kenny propose, secondé par M. Henderson,

Qu'un vote de remerciement soit offert au président et aux autres membres de la députation de Montréal pour l'assistance qu'ils ont donnée à cette division dans le règlement des affaires qui ont été discutées. Cette motion est unanimement adoptée. Le président, en son nom et celui de la députation de Montréal, fait une réponse heureuse et appropriée. L'assemblée alors s'ajourne.

G. F. C. SMITH, *président.*

ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

Taux de cédules.—L'arrangement des taux de cédules pour les risques spéciaux non discutés est divisé, sans procédure régulière, entre les deux comités avec demande de donner l'opinion des deux divisions, à leur prochaine assemblée, sur l'à-propos de les fixer ou non pour les scieries et les filatures de coton autres que les fabriques-types.

D.

ASSOCIATION CANADIENNE DES ASSUREURS CONTRE LE FEU.

Extraits des minutes de l'assemblée annuelle.

TORONTO, 30 mars, 1886.

L'assemblée est ouverte aujourd'hui à 10 a.m. Compagnies représentées: M. G. F. C. Smith (Liverpool et Londres et Globe), président au fauteuil; Etna, Agricole, Amérique Anglaise, Caledonia, Citoyens, Cité de Londres, Union Commerciale, Association d'Assurance contre le Feu, Glasgow et Londres, Gardienne, Hand-in-Hand, Hartford, Impériale, Lancashire, Londres et Lancashire, Assurance de Londres, Minotiers et Fabricants, Mercantile, Nationale de l'Irlande, Anglaise du Nord et Mercantile, du Nord, Union de Norwich, Phénix de Brooklyn, Phénix de Londres, Québec, "Queen," "Queen City" et de l'Ouest.

A la demande du président, le secrétaire lit l'avis du 8 mars et l'avis supplémentaire du 18 mars, 1886, convoquant la présente assemblée.

2. *Règles des procédés.*—Le président lit alors les règles des procédés qui ont été observées dans les précédentes assemblées générales de l'association, et ces règles sont adoptées pour la conduite de la présente assemblée.

3. *Minutes de l'assemblée générale spéciale à Ottawa.*—Les minutes de l'assemblée à Ottawa sont prises, telles que lues, et adoptées.

4. *Sous-agents, à Montréal, des bureaux de Toronto.*—La question de savoir si des matières affectant la cité de Montréal et ses faubourgs seulement, exigeraient le concours de la division de Toronto, ayant été soulevée, le président décide qu'elles ne l'exigeraient pas, et, à l'appui de sa décision, il lit les extraits suivants des minutes de Toronto, du 10 juin, des minutes de Montréal, du 18 juin, et de celles de Toronto, du 8 juillet, 1884 :—

Représentation des bureaux principaux de Toronto aux assemblées du comité de Montréal (avis de motion donné le 20 mai) :—

Proposé par M. Sims, secondé par M. Scott, que les représentants locaux à Montréal, de compagnies ayant leurs bureaux principaux à Toronto, auront le pouvoir de voter sur toutes questions affectant les affaires de la cité de Montréal (et ses faubourgs) et l'élection des courtiers, vu qu'il n'y a pas de bureau local à Montréal. (Minutes de Toronto, 10-6-84).

Sous-agents des bureaux de Toronto, à Montréal.—“La résolution du comité de Toronto du 10 courant, est adoptée avec les amendements en italiques comme suit :—

Résolu, Que les représentants locaux à Montréal de compagnies ayant leur bureau principal à Toronto, auront le pouvoir de représenter pleinement leurs bureaux principaux au comité de Montréal, leurs actes liant leurs compagnies respectives sur toutes questions affectant les affaires de la Cité de Montréal (et ses faubourgs) seulement et l'élection des courtiers, vu qu'il n'y a pas de bureau local à Montréal, et afin d'éviter la nécessité de référer telles questions au comité de Toronto.” (Minutes de Montréal, 18-6-84.

Sous-agents des bureaux de Toronto, à Montréal.—“La résolution relative à cette matière, telle qu'amendée par le comité de Montréal, est approuvée.” (Minutes de Toronto, 8-7-84.

Un avis de motion à ce sujet est donné sub-équemment.

SÉANCE DU MATIN, MERCREDI, 31 mars, 1886.

La séance est ouverte à 10 a.m. conformément à l'ajournement. M. G. F. C. Smith (Liverpool, Londres et Globe) président, au fauteuil.

23. *Établissement de taux pour propriétés non soumises au tarif aujourd'hui.*—(Item n° 7.) Comprenant les propriétés de fermes, les maisons d'habitation, les églises et les écoles. Cette question est discutée pendant quelque temps sous forme de conversation, puis, sur motion de M. Magurn, l'assemblée s'ajourne à 3 p.m.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI, MERCREDI, 31 mars, 1886.

La séance est ouverte à 3 p.m. conformément à l'ajournement; M. T. J. C. Smith (Liverpool et Londres et Globe), président, au fauteuil.

24. *Établissement de taux pour propriétés non soumises au tarif aujourd'hui.*—(Item n° 7.) La discussion sur cet item est reprise et la question est référée au comité de la section B, avec instruction de fixer les taux des propriétés qui y sont nommés. Après quelque discussion, les Nos 8, 14 et 17 sont référés au même comité ainsi que la partie du n° 19 qui a rapport aux maisons privées.

Sur motion, les taux pour maisons de pension publiques sont retranchés du tarif, cette classe de risques étant difficile à définir.

RAPPORT DE LA SECTION C.

M. Henderson, président de cette section, lit le rapport de ce comité, et propose qu'il soit reçu.—Adopté.

Le rapport est ensuite considéré, clause par clause, comme suit :

Le comité auquel ont été référés les items suivants du programme, savoir Nos 2, 13, 15, 32 et 36 à l'honneur de présenter le rapport suivant :—

26. *Ajustement des pertes.*—(Item n° 2.) Besoin d'adopter un principe uniforme pour l'ajustement des pertes, lorsque les polices ne courent pas concurremment le même risque.

Qu'il est à désirer qu'un principe uniforme pour l'ajustement des pertes soit adopté, s'il est possible, et qu'un comité soit nommé pour considérer la question sous toutes ses faces, et faire rapport à la prochaine assemblée générale, et que, dans

l'intervalle, votre comité recommande que les cas difficiles d'ajustement entre compagnies soient référés à un ou deux bureaux désintéressés, afin d'avoir leur opinion.— Adopté.

27. *Agents prévaricateurs et réclamants immodérés pour pertes par le feu.*—(Item n° 13.) Est-il à désirer que les noms des agents prévaricateurs, et les cas où les réclamations pour pertes sont excessives, soient rapportés au secrétaire, afin d'en former un recueil pour l'usage exclusif des membres de l'association ?

Votre comité est d'opinion qu'il n'est pas expédient d'établir aucune règle au sujet des agents prévaricateurs ou des réclamants immodérés. Quant aux agents, les compagnies ont le pouvoir de se protéger elles-mêmes; et votre comité est d'avis que l'association n'a pas de moyens suffisants pour les cas de réclamations excessives. De plus, qu'une réclamation soit raisonnable ou non, c'est généralement une question contestable, à laquelle il n'est pas facile d'appliquer un principe fixe.— Adopté.

28. *Honoraires d'endossement.*—(Item n° 15.) Que les honoraires exigés pour l'endossement des papiers seront considérés comme primes par les agents, et non pas divisés, comme ils le sont à présent, par certaines compagnies qui en accordent la moitié à leurs agents.

Que ces honoraires ne peuvent en aucune manière être considérés comme primes, mais qu'ils sont exigés à cause du travail additionnel qui résulte de l'endossement des papiers pour les commis. Votre comité est d'opinion que les arrangements des compagnies avec les gérants et les agents en Canada, sont si différents, qu'aucune règle générale ne peut être établie quant à la disposition de ces honoraires.

29. *Contributions des compagnies aux fonds de bienveillance, aux pique-niques, etc., des pompiers.*—(Item n° 32.) Que comme association, votre comité ne peut reconnaître le principe de contribuer à de tels objets, et recommande qu'il soit permis à chaque compagnie d'agir en cela comme bon lui semble.

30. *Échelle d'honoraires pour employés chargés de l'ajustement des pertes et évaluateurs.*—(Item n° 36.) Qu'il est à propos d'adopter une échelle d'honoraires pour les personnes chargées de l'ajustement des pertes et les évaluateurs, et de fixer un principe ou une base soit d'après le montant de la police ou celui de la perte ou autrement, qui indique aux compagnies en quelle proportion elles doivent contribuer au paiement de ces honoraires.

Votre comité ne recommanderait aucun changement dans le mode actuel de paiement des personnes employées à l'ajustement des pertes ou des évaluateurs, et considère que les bureaux devraient contribuer en raison du montant de l'assurance qu'ils ont dans les cas de pertes.

Proposé en amendement par la Cie de Londres et du Lancashire, secondé par l'Association d'Assurance contre le Feu.

Qu'en ce qui regarde cette partie du rapport du comité qui a trait à la manière dont les bureaux doivent contribuer aux frais d'ajustement des pertes, cette association reconnaît le principe de la répartition de ces dépenses entre les bureaux intéressés, en proportion du montant de pertes réellement payé, comme le plus juste.

L'amendement est mis aux voix et rejeté, et la clause, telle qu'elle est dans le rapport, est adoptée.

Sur motion de M. Henderson, le rapport tel que ci-dessus, est adopté.

31. *Ajustement des pertes.* Le président nomme le comité suivant qui sera chargé de disposer de l'item n° 2, "ajustement des pertes" et de faire rapport à la prochaine assemblée générale, tel que recommandé par le comité de la section C, savoir: Lancashire (président), Hartford, Londres et Lancashire, de l'Ouest et Waterloo pour Toronto; Impériale, Liverpool et Londres et Globe, Nationale de l'Irlande (président), du Nord et Royale, pour Montréal.

Le comité ci-dessus est nommé avec l'entente que les sections de Toronto et de Montréal correspondront de manière à être en état de faire un rapport conjoint. La section de Toronto prendra l'initiative.

L'assemblée s'ajourne alors jusqu'à 10 a. m., demain.

SÉANCE DU MATIN, JEUDI, 1er avril 1886.

La séance s'ouvre à 10 a.m., conformément à l'ajournement ; M. G. F. C. Smith (Liverpool, Londres et Globe), président, au fauteuil.

Les minutes des précédés de la séance de l'après-midi, hier, sont lues et confirmées.

RAPPORT DE LA SECTION A.

33. M. Evans, le président (comité des taux de cédules), lit son rapport, et propose qu'il soit reçu, ce qui est adopté. Il est ensuite lu, clause par clause, et sur motion du président, il est adopté, comme suit :—

Rapport du comité chargé des taux de cédules.—Conformément à la résolution passée à l'assemblée de l'association, à Ottawa, en octobre 1885, le comité chargé de fixer les taux de cédules, nommé en mars 1885, a continué ses travaux et complété les cédules pour neuf autres classes, soumises à votre approbation avec le présent rapport, savoir : Fabriques de chaussures, fabriques de boutons, verreries, établissements de conserves alimentaires, établissements pour l'évaporation des végétaux, fabriques d'instruments d'agriculture, filatures de laine, tanneries, brasseries, et moulins à griller le café (et) à préparer les épices, formant avec les travaux précédents, 16 classes de risques spéciaux pour lesquelles des cédules de taux ont été préparées. Les classes de risques spéciaux dont il reste encore à disposer contiennent, en général, peu d'items chacune, et il est proposé, pour les risques spéciaux non compris dans le tarif minimum ordinaire, et qui ne sont pas entrés aux cédules sous des titres séparés, qu'un type général soit établi avec des taux sur une base distincte pour les différentes classes. A ce sujet, il convient de faire remarquer que notre liste actuelle de risques compris dans nos cédules de taux, est plus considérable que celles de la plupart des associations de tarif américaines, sinon de toutes.

Immédiatement après l'assemblée d'Ottawa, le comité s'est mis à la préparation d'une formule d'inspection, pour l'usage des inspecteurs, arrangée de manière à indiquer, au moyen d'une série de questions et de réponses, le taux de chaque risque sous sa propre cédule. Diverses modifications ont été apportées à cette formule pour rencontrer les vues du comité de Toronto, et finalement, il a été convenu que chaque comité préparerait et adopterait sa propre formule d'inspection.

Dans le mois de décembre, il a été décidé que l'on procéderait au travail d'inspection prescrit par une résolution passée à l'assemblée d'Ottawa ; en conséquence, M. Alfred Perry a été choisi, parmi de nombreux candidats, comme inspecteur, et il s'est mis à l'œuvre vers la fin de décembre. Depuis lors, il a inspecté la plupart des risques, dont les taux sont fixés par cédules, à Montréal, Québec, Ottawa, Kingston, Gananoque, Brockville, Sherbrooke et St-Hyacinthe, points principaux qui se trouvent dans la juridiction du comité de Montréal chargé de fixer les taux. Comme résultat de ce travail, environ 175 bâtisses, sur lesquelles les nouveaux taux d'assurance peuvent être immédiatement appliqués, ont été inspectées. Le comité des Taux pour Toronto, a complété toutes les cédules mentionnées au présent rapport, mais il n'a pas encore adopté une formule d'inspection, engagé d'inspecteur, ou inspecté aucun risque classé dans les cédules, et il fait respectueusement rapport que ses opérations ont été quelque peu retardées par le fait que la cité de Toronto se trouve sous la juridiction du Bureau de Toronto.

Les comités ayant été autorisés à changer la base des taux dans les cas où elle ne paraîtrait pas juste, il a été trouvé à propos de porter le type des minoteries à vapeur de \$2.25 à \$2.50, avec une avance semblable sur les autres taux-types, et, en même temps, il a été fait une réduction sur les charges additionnelles, de 50 c. à 35 c. pour les bâtisses recouvertes en briques, et de \$1.00 à 50 c. pour les bâtisses en bois ; une avance a aussi été faite pour lumières brûlant sans protection.

La question d'allouer une déduction pour les fabriques de classes supérieures comprises dans le tarif minimum ordinaire, a engagé l'attention de votre comité, et il a décidé de recommander que le comité conjoint formule pour elles une série de déductions, par pourcentage, sur les taux minimum actuels pour ascenseurs, portes-coupées et appareils de protection contre les bouilloires et le feu.

Quant aux déductions à faire pour assurance conjointe et arrosoirs automatiques, votre comité recommande que celles adoptées à l'assemblée d'Ottawa, savoir :—15 pour cent pour assurance conjointe, à 75 pour cent de la valeur, et 15 pour cent pour tuyaux d'arrosage automatiques, ou 30 pour cent pour les deux réunis, seront les déductions à faire pour toutes les fabriques non comprises dans le tarif minimum ordinaire actuel et pour tous les risques pris dans ou sur les bâties de 1re et 2e classe, fabriques ou autres constructions, comprises dans le tarif minimum ordinaire. Dans les villes de la classe "C" ou des classes plus élevées, la déduction sera comme suit :—Pour assurance conjointe complète, 10 pour cent ; pour assurance conjointe et tuyaux d'arrosage automatiques, 20 pour cent ; mais il ne sera rien alloué pour les tuyaux d'arrosage sans l'assurance conjointe.

A ce sujet, votre comité désire qu'il soit entendu qu'en disant tuyaux d'arrosage, il veut parler de tuyaux d'arrosage automatiques, et d'après un type approuvé.

Pour conclure, votre comité pense que le temps est arrivé de mettre les taux de cédules en force, et il recommande qu'on en fasse l'application le, et après le 1er mai 1886, sur tous les risques alors inspectés et dont les taux auront été fixés, et qu'au fur et à mesure que les autres seront dans les mêmes conditions, les taux soient promulgués et mis en force.

Toute limitation quant à l'ordre dans lequel les villes doivent être mises sous l'opération des taux de cédules, devant cesser pour cet objet.

Dans le cas de déductions pour assurance conjointe et tuyaux d'arrosage sous le tarif minimum ordinaire, elles ne pourront être mises en force qu'après avoir été promulguées par la division dans la juridiction de laquelle les cas se présenteront.

F. W. EVANS, *président*.

34. *Portes à l'épreuve du feu*.—Proposé par M. Hughes, secondé par M. Taylor, Que la question de définir la construction des portes à l'épreuve du feu soit rélévée au comité des taux de cédules, et que sa définition soit concluante et finale.

35. *Nomination d'un inspecteur*.—Proposé par M. Wood, secondé par M. Mudge, Que le Bureau de Toronto soit requis de nommer trois membres pour agir conjointement avec la section de Toronto du comité des taux de cédules, pour la nomination d'un inspecteur et l'application des cédules, et qu'il leur soit recommandé de s'assurer des services de M. Perry, comme inspecteur.

Proposé, en amendement, par M. Magurn, secondé par M. Duncan-Clark,

Qu'il soit donné instruction à la section de Toronto du comité des taux de cédules de procéder de suite à la nomination d'un inspecteur et à l'inspection des risques classés dans les cédules à Toronto, et qu'aussitôt l'inspection terminée, le comité soit par les présentes, autorisé à en transmettre le résultat au secrétaire du Bureau de Toronto, avec demande que ce Bureau mette les taux de cédules en opération au 1er mai.

L'amendement est adopté, et la résolution originale est rejetée sur la même division.

36. *Risques auxquels les taux de cédules sont applicables*.—Ordonné, Qu'aucun rabais ne soit accordé sur les polices en force lors de la mise en vigueur des taux de cédules ; mais que, si un assuré veut profiter du nouveau taux de cédule, il devra prendre une nouvelle assurance pour un terme entier et présenter une nouvelle demande à cet effet ; et qu'alors les compagnies pourront accorder un rabais au *pro rata* sur la prime payée en vertu de l'ancien taux.

L'assemblée s'ajourne jusqu'à 2.30 p. m.

SEANCE DE L'APRÈS-MIDI, JEUDI, 1er avril 1885.

La séance est ouverte à 2.30 p. m., conformément à l'ajournement.

M. G. F. C. Smith (Liverpool et Londres et Globe), président, au fauteuil.

RAPPORT DE LA SECTION E.

Sur motion de M. Taylor, le président, le rapport est reçu.

PROCÉDÉS.

37. *Les compagnies du Bureau du Manitoba* (Item No. 16), qui ne sont pas sous le contrôle des divisions de Montréal ou de Toronto, désirent connaître comment elles pourraient avoir voix dans la décision des questions qui affectent leur territoire (Manitoba et Nord-Ouest).

Votre comité fait rapport que si les compagnies et succursales de compagnies opérant dans le Manitoba et le Territoire du nord-Ouest, se décident à devenir membres de cette association, elles seront reçues avec plaisir, et offre les points suivants à leur considération :

(a.) Elles auraient droit, comme membres, de placer dûment sur les programmes de l'association toute question qu'elles désireraient soumettre à la considération des assemblées, avec privilège de voter sur ces questions, et elles auraient droit de représentation, soit personnellement soit par l'entremise de délégués dûment nommés (qui devront être de leurs bureaux principaux), aux assemblées de la dite association.

(b.) Les votes des membres de l'association, sur les matières n'affectant que le Manitoba et le Nord-Ouest, seront bornés aux représentants des compagnies faisant des affaires là.

(c.) Cette association, dans le cas où elles seraient membres, aurait juridiction sur les compagnies qui ne sont pas représentées au Manitoba ou au Nord-Ouest, et pourrait les forcer à respecter tel tarif général et son mode d'application, que les compagnies opérant dans ses localités jugeraient à propos d'adopter.

(d.) Cette association pourrait aussi, sur la requête d'aucun membre, agir dans toute matière où des différends s'élèveraient entre les compagnies opérant dans ces endroits.—Adopté.

38. *Re Lumière Electrique.*—(Item n° 24.) Pour pourvoir à une prompt inspection de la lumière électrique.

Votre comité recommande que cette matière soit laissée aux divisions respectives de l'association avec instruction de faire rapport pas plus tard que le 1er mai prochain.

Sur motion de M. Taylor, le rapport, comme ci-dessus, est adopté.

RAPPORT DE LA SECTION D.

M. S. C. Duncan-Clark, président.

39. *Revision des règles et des taux.*—(Items Nos. 4 et 27d.) Que cette constitution soit changée et modifiée.

Votre comité recommande que toutes les règles et décisions et les tarifs soient révisés et réimprimés, et que la constitution, telle qu'amendée depuis le 26 janvier jusqu'à, et y compris, la date et les procédés de la présente assemblée, soit imprimée, et que le président soit requis de nommer un comité pour en préparer un projet qui devra être soumis aux deux divisions avant le 1er mai prochain.—Adopté.

Le président nomme pour cet objet le comité suivant : Pour Montréal : Liverpool et Londres et Globe, Citoyens, Union Commerciale, Association d'Assurance contre le Feu, "Queen" et Phoenix de Londres. Pour Toronto : Etna, cité de Londres, Lancashire, Londres et Lancashire, Waterloo et de l'ouest.

40. *Engagement des agents re compagnies ne suivant pas le tarif.*—(Items Nos 12 et 37.) Le comité a reçu le rapport du secrétaire sur l'observation de la règle relative aux agents des compagnies ne suivant pas le tarif, par les compagnies de l'association ; après une longue et complète discussion de la question faisant le sujet de la règle adoptée à l'assemblée d'Ottawa en octobre dernier, savoir : L'item 45 des minutes de cette assemblée et qui prescrit :

Qu'il soit imprimé une circulaire contenant toutes les instructions et les règles obligatoires pour les agents et en force à la clôture de la présente assemblée générale et spéciale, et que la dite circulaire soit accompagnée de l'engagement suivant que les compagnies feront signer en duplicata à chaque agent, une copie devant être retenue au dit bureau principal, une autre envoyée au secrétaire de l'association, et conservée en île, et la troisième gardée par l'agent.

ENGAGEMENT.

A la Cie d'Assurance—————

Je reconnais, par les présentes, avoir reçu copie du tarif et des instructions aux agents, et je m'engage à me conformer aux taux et aux règles de l'Association Canadienne des Assureurs contre le feu, tels qu'ils y sont exposés, ou qu'ils pourront à l'avenir m'être envoyés de temps à autre. Et je m'engage, de plus, à ne représenter aucun bureau ne suivant pas le dit tarif, ou à ne placer aucun risque dans aucune compagnie n'étant pas membre de la dite association, soit avec ou sans rémunération, directement ou indirectement, sauf dans le cas où les compagnies seront remplies ou ne pourront prendre tel risque, et même dans ces cas, à me conformer strictement aux dites règles du tarif et aux règlements.

La résolution suivante est adoptée par un vote de 6 contre 4, deux membres n'ayant pas voté :

Que la règle prescrivant aux agents de signer l'engagement de ne pas représenter les compagnies n'observant pas le tarif, soit rescindée.

Proposé par M. Magurn, secondé par M. D. Paterson,

Que la règle actuelle re compagnies ne suivant pas le tarif, soit maintenue, mais que son application réelle, dans des cas spéciaux, soit déferée à un comité conjoint, composé des officiers des deux divisions, avec pleine autorité de modifier la dite règle et de décider de chaque cas ; le dit comité étant requis de faire un rapport complet à la prochaine assemblée annuelle.

Après une assez longue discussion, l'amendement étant mis aux voix est rejeté ; sur quoi un vote par compagnie est demandé, lequel donne le résultat suivant :—

Pour l'amendement : l'Amérique Anglaise, Citoyens, Association d'Assurance contre le Feu, Glasgow et Londres, Garaienne, Assurance de Londres, Phénix de Londres et Québec, 8 ;

Contre l'amendement : Etna, Lancashire, Liverpool et Londres et Globe, Nationale, du Nord Anglaise et Mercantile, Phénix de Brooklyn, "Queen," "Queen City," Royale, Union Ecosaise, Waterloo, Mercantile et Agricole de Watertown, 13.

La motion originale est alors mise aux voix, et adoptée.

44 *Sous-Agents des Bureaux de Toronto à Montréal.*—(Item n° 34.) Que lors de la révision des règles de l'association, le comité reçoive instruction de rédiger, afin de l'introduire dans la constitution, une règle définissant clairement le pouvoir de la division de Montréal, en vertu des résolutions existantes, de régler les questions exclusivement relatives à Montréal et à ses faubourgs.

Le comité recommande que la résolution passée par le comité de Toronto, le 10 juin, 1884, amendée par le comité de Montréal, le 18 juin, 1884, et confirmée par le comité de Toronto, le 8 juillet, 1884, soit incorporée dans la constitution en substituant le mot "Division" au mot "Comité," laquelle résolution est comme suit :— Que les représentants locaux, à Montréal, de compagnies ayant leur bureau principal à Toronto, auront le pouvoir de représenter pleinement leurs bureaux principaux au comité de Montréal, leurs actes liant leurs compagnies respectives sur toutes questions affectant les affaires de la cité de Montréal (et ses faubourgs) seulement, et l'élection des courtiers, vu qu'il n'y a pas de bureau local à Montréal, et afin d'éviter la nécessité de référer telles questions au comité de Toronto. —Adopté.

Sur motion de M. D. Clark, le rapport, comme ci-dessus, est adopté.

45. *Bureau de Hamilton.*—Le secrétaire attire l'attention sur le paragraphe des minutes du Bureau de Hamilton, du 22 mars dernier, relatif à la position des Compagnies l'Agricole et de Québec, sur quoi le président décide que toute compagnie ayant joint l'association était liée par tous les tarifs (locaux ou autres) et les règles en vigueur dans les places sous la juridiction de l'Association Canadienne des Assureurs contre le feu, et que nulle compagnie n'avait droit d'agir indépendamment en cette matière, et qu'en même temps nul bureau local, dans telles places, ne pouvait adopter de règles sans les faire d'abord approuver par l'association.

46. Le Dr Stevens, au nom de l'Agricole de Watertown, déclare qu'aussitôt que cette compagnie comprendra sa position, elle se conformera loyalement aux règles.

L'assemblée s'ajourne jusqu'à 10 a.m., demain.

SÉANCE DU MATIN, VENDREDI, 2 avril 1886.

La séance s'ouvre à 10 a. m., conformément à l'ajournement; M. G. F. C. Smith, président, au fauteuil.

RAPPORT DE LA SECTION B.

48. M. Magurn, président, lit le rapport et propose qu'il soit reçu. Le rapport est alors considéré clause par clause.

49. *Etablissement de Taux pour tous risques non sujets au tarif actuellement.*— (Item n° 7.) Que les propriétés de fermes et les maisons privées, en général, soient soumises au tarif. Que les églises, les écoles et toutes autres propriétés exemptées soient aussi comprises dans le tarif général.

Votre comité a l'honneur de présenter le rapport suivant :—

(a) Que les maisons d'habitations, constructions de fermes, serres à vignes et à plantes, étables privées et leur contenus soient tarifées comme suit :

	1.	2.	3.	4.	
Taux pour 3 ans	Dans la classe A.....	.65	.75	.90	1.00
	do B.....	.70	.80	.90	1.00
	do C.....	.75	.85	.90	1.00
	D, E et F.....	.75	.85	.90	1.00

Proposé en amendement, par M. Magurn, secondé par M. Lockie,

Que la clause ci-dessus du rapport du comité ne soit pas adoptée, mais que les propriétés qui y sont nommées, demeurent, comme par le passé, en dehors du tarif.

Le vote, sur demande, est pris par compagnies et donne le résultat suivant :

Pour l'amendement, 11. Contre, 12. L'amendement est rejeté.

Comme il a été remarqué, pendant la discussion de cette question, qu'il serait arbitraire d'imposer aux compagnies s'y objectant, par une simple majorité, un changement d'une aussi grande importance que l'établissement de taux pour des propriétés spécialement exemptées de l'opération du tarif, le président dit qu'il est de son devoir de faire remarquer que la classe de propriétés dont il est question, étant exemptée par l'article 2 de la constitution, un vote des deux tiers est, en conséquence, requis pour les soumettre à l'opération du tarif.

M. Tatley propose de nouveau, en amendement, secondé par le Dr Stevens.

Que la proposition de fixer des taux pour les propriétés de fermes soit abandonnée, mais que les maisons privées et leurs dépendances soient soumises aux taux spécifiés au rapport, dans les places appartenant aux classes A, B, C et D dans les provinces d'Ontario et de Québec.

Proposé, en sous-amendement, par M. Taylor, secondé par M. Magurn,

Que considérant l'assertion si générale que les taux jusqu'ici reconnus comme ceux gouvernant l'assurance des constructions de fermes et des maisons privées, ont été maintenus d'une manière très satisfaisante, et que plusieurs membres ne sont entrés dans l'association qu'à condition que ces propriétés ne seraient pas soumises au tarif, il n'est pas expédient de les y soumettre à présent, et qu'en conséquence, la question soit remise à la prochaine assemblée annuelle.

Le sous-amendement est mis aux voix et rejeté.

L'amendement (de M. Tatley) est alors soumis à un vote par compagnies avec le résultat suivant :—

Pour l'amendement, 16. Contre, 6. L'amendement est déclaré adopté.

50. Proposé par M. Hart, secondé par M. Magurn.

Que M. Graham, pour la Cie. "Queen," et M. Armstrong, pour la Gardienne, soient acceptés comme représentants de leur compagnie respective à cette assemblée, conformément à la requête de leur bureau principal.

L'assemblée s'ajourne jusqu'à 2 p. m.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI, VENDREDI, 2 avril 1886.

La séance s'ouvre à 2 p. m ; M. G. F. C. Smith, président, au fauteuil.

MM. Wood, Evans, Dr Stephens, Flynn, Wickens, Hart, Magurn, Rintoul, Lacy, Heaton, Browle, Armstrong, Henderson, Duncan-Clark, Foster, Mercantile, Scott, Taylor, Camp, Pyke, Grabam, Tatley, Kavanagh et Boomer.

Les minutes de la séance du matin sont lues et confirmées.

51. *Rappel de la règle relative aux compagnies ne suivant pas le tarif.*—M. Magurn à ce point des procès, demande si cette règle est dans l'ordre, attendu qu'il faut un vote des deux tiers de l'assemblée pour opérer aucun changement de la constitution ou des règles. Le vote pris hier après-midi, par compagnies, sur son amendement à cet item du rapport du comité, n'a pas indiqué quelle était la majorité; et il soutient que la majorité nécessaire n'a pas été obtenue sur la motion principale.

Le président fait remarquer qu'il n'y a rien qui montre qu'un vote par compagnie ait été pris sur la motion principale, et qu'en outre, le rapport du comité a été adopté en bloc et sans objection; que de plus, les minutes ont été lues et confirmées ce matin-là, et qu'en conséquence, il doit décider que la règle a été rescindée conformément aux dispositions de la constitution.

RAPPORT DE LA SECTION B.—*Suite.*

52. Académies, églises, écoles de jour, collèges, banques, bureaux d'assurance, palais de justice, institutions charitables, salles d'exercices militaires (ne servant pas à d'autres fins), hôpitaux, maisons de refuge, couvents et leurs contenus:—

	1	2	3	4	
Taux de trois ans... {	Dans la classe A.....	.70	.80	.90	1.00
	Dans les classes B, C, D, E et F	.75	.85	1.00	1.25

(c.) Salles maçonniques, salles d'Oddfellows, salles de tempérance, hôtels de ville, lorsqu'ils servent comme bureaux municipaux seulement, et leurs contenus,

	1	2	3	4	
Termes de trois ans... {	Classe A.....	.75	.85	1.00	1.25
	Classes B, C, D, E et F.....	1.00	1.10	1.25	1.50

Sur recommandation du comité, les paragraphes précédents sont référés aux comités conjoints.

(d.) Prisons, maisons de réforme, pénitenciers, asiles d'aliénés et leurs contenus,

	1	2	3	4
Taux de trois ans, pour toutes les classes.....	1.50	1.75	2.00	2.50

Le paragraphe (d) est adopté.

Tous les taux précédents, bien entendu, sont pour bâtisses détachées et isolées; et il ne sera pas permis de les employer pour fins commerciales ou de fabrication.

53. *Taux pour bétail de prix.*—(Item n° 8) " Pour considérer les taux des fermes sur lesquelles se trouve du bétail de prix."

Votre comité recommande que l'assurance sur les animaux de prix et de race ne soit pas acceptée aux taux fixés pour les fermes, mais que ces animaux soient l'objet de taux spéciaux lorsque les informations nécessaires auront été fournies par un comité conjoint à être nommé par le président, et qui fera rapport aux deux divisions à la prochaine assemblée semi-annuelle.—Adopté.

Le président nomme le comité suivant:—

Pour Montréal, Liverpool et Londres et Globe, Glasgow et Londres, Impériale et Royale; pour Toronto, Agricole, Cité de Londres, Mercantile et Waterloo.

54. *Formule uniforme de demande d'assurance sur propriétés de fermes.*—(Item n° 17). Pour considérer la proposition faite par la Compagnie Agricole de Watertown, concernant l'uniformité de la formule de demande d'assurance sur propriété de fermes.

Votre comité recommande l'adoption d'une formule uniforme de demande d'assurance sur propriétés de fermes, y compris l'introduction d'une clause d'assurance au deux tiers de la valeur, quand elles sont occupées par des fermiers locataires; et de plus, que la question soit référée à un comité conjoint des divisions à être nommé par

le président, et qui devra faire rapport à ce sujet à la prochaine assemblée semi-annuelle.—Adopté.

Le comité suivant est nommé en conséquence :—Glasgow et Londres, Impériale, Liverpool et Londres et Globe, Royale, pour Montréal ; Agricole, Cité de Londres, Mercantile et Waterloo, pour Toronto.

55. *Maisons d'habitation et maisons de pension publiques.*—(Item N° 19) Sur l'à propos de placer les maisons privées dans le tarif, et d'en retrancher les maisons de pension publiques, comme trop difficiles à distinguer.

Les taux des maisons d'habitation étant déjà fixés, et l'assemblée générale ayant disposé de la question des maisons de pension publiques, cet item se trouve réglé.

57. *Etables.* Bien que cet item n'ait pas été référé au comité, il recommande qu'un taux supplémentaire soit ajouté au tarif pour ce genre de propriété, lorsque les étables sont placés à moins de 80 pieds d'une distillerie ; et que ce taux soit le même que pour la distillerie.

G. F. C. SMITH, *président.*
ROBERT McLEAN, }
ALF. W. HADRILL, } *secrétaires.*

E.

EXTRAITS DES MINUTES DU BUREAU DE LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DES MINOTIERS ET DES FABRICANTS, DU 14 AVRIL, 1886.

“ La lettre suivante de l'Association Canadienne des Assureurs contre le feu est lue :

“ TORONTO, 7 avril 1886.

“ CHER MONSIEUR,—J'accuse réception de votre avis concernant la retraite de l'Association d'assurance de la Compagnie des Minotiers et des Fabricants. Permettez-moi de vous référer à l'article onze de la constitution qui veut que telle retraite ne prenne effet que trois mois après la date de tel avis. Vous voudrez bien m'envoyer le chèque de la compagnie pour \$25, proportion des dépenses de l'association qu'elle doit payer conformément à l'article dix de la constitution, d'après lequel toutes redevances jusqu'à la fin de l'année courante doivent être payées.

“ Je suis, monsieur, votre obéissant serviteur,

“ ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

“ Le secrétaire de la Cie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants, Toronto.

“ L'exposé suivant de M. Howland, dont il a été question précédemment, est lu et approuvé :—

“ Relativement à la lettre du secrétaire du Bureau des Assureurs, datée du 2 avril, je dirai, pour mémoire, qu'à une entrevue avec l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, en décembre dernier, il a été promis que l'arrangement des cédules de taux alors en voie de progrès réduirait sensiblement les taux d'assurance sur les minoteries et autres risques spéciaux ; il a aussi été question de la garantie que pouvait offrir aucune compagnie assurant au-dessous des taux de cédules.

“ C'est sur cette assurance que j'ai pressé l'entrée de la compagnie dans l'association. Je trouve maintenant que les taux de cédules tels que promulgués sont absolument contraires à ce qu'on m'a porté à croire qu'ils seraient ; au lieu de réduire sensiblement les taux exigés alors pour l'assurance des minoteries, les cédules les élèvent sérieusement ; l'avance dans quelques cas atteignant jusqu'à 25 pour cent. Vu toutes ces circonstances, je ne vois aucune raison s'opposant à ce que la retraite ne prenne effet à partir de la date de l'avis de retraite envoyée à l'association, savoir le 6 avril.

W. H. HOWLAND, *vice-président.*

F.

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU DE TORONTO.

Programme, assemblée annuelle, à la salle du bureau, Toronto, à 11 a. m., 19 janvier, 1887.

1. *Commission aux agents spéciaux.*—Qu'il ne sera permis à aucun agent spécial de recevoir de commission, sauf pour assurance placée dans la compagnie pour laquelle il a été enregistré comme agent spécial. (Par E. P. Pearson, 7-10-86.)

2. *Taux de cédules.*—Que ce bureau adopte les règles de l'A. C. A. F., à son assemblée semi-annuelle du 14 octobre, applicables aux risques spéciaux et portant les nos 93 et 94 dans les minutes de chaque assemblée. (Par J. B. Reed, 28-10-86.)

3. *Permis d'ouvriers.*—Que toutes demandes pour permis d'ouvriers, dans les cas où il existe un doute qu'on doive les accorder sans aucuns frais additionnels, devront à l'avenir être référées au secrétaire afin qu'il puisse en décider; et que telles décisions seront entrées dans un registre tenu à cette fin au bureau de l'association. (Par R. N. Gooch, 4-11-86.)

4. *Taux de charpentiers sur risques spéciaux.*—La question de savoir si les taux de charpentiers doivent être accordés sur une bâtisse classée parmi les risques spéciaux, pendant qu'elle est fermée pour cause de réparations, lorsque le taux auquel elle est assurée est plus élevé que le taux des boutiques de charpente, a été remise à l'assemblée annuelle. (11-11-86.)

5. *Compagnie de police protective et de patrouille contre le feu.*—Toronto, 11 novembre, 1886.—Le comité auquel a été référée la lettre de la Compagnie de police protective et de patrouille contre le feu, attirant l'attention du bureau sur l'aide que l'organisation apportera dans les commencements d'incendie et qui épargnera des pertes sérieuses, à l'honneur de faire rapport que, considérant que la dite compagnie a l'approbation des autorités municipales et l'assistance de la police de la cité, ce qui augmente encore l'efficacité de ses services, il recommande que les 25c. additionnels pour défaut de gardiens et de cloches d'alarme sur les risques spéciaux et ceux assurés aux taux des cédules, soient retranchés, et que tels risques, ainsi protégés, soient enregistrés au bureau du secrétaire pour référence. Respectueusement soumis. W. HENDERSON, président, (25-11-86.)

6. *Commerce de grains.*—Que les compagnies soient libres d'accorder aux marchands de grains telle commission qu'il leur plaira, mais sur le commerce de grain seulement. (Par C. H. Madison, 9-12-86.)

7. *Règles et règlements concernant les agents spéciaux.*—M. Gooch donne avis qu'à l'assemblée générale prochaine, il proposera la prise en considération, de nouveau, de toutes les règles et règlements affectant les agents spéciaux et les solliciteurs d'assurance; et aussi que l'emploi de tels agents spéciaux soit défendu, que des officiers salariés seulement soient employés, lesquels pourront, toutefois, recevoir aussi une commission.

8. *Amendements à la constitution et aux règles.*—Pour amender la constitution et les règles en vue d'empêcher certaines coutumes irrégulières en accordant des rabais ou en payant des commissions aux assurés ou à aucun de leurs employés, pour donner plus de facilités à découvrir les cas de violation, soit au moyen de déclaration légale ou autrement; et pour fixer des pénalités pour toute infraction de tarif. (Par J. B. Reed.)

9. *Honoraires d'endossement.*—Pour considérer de nouveau le coût des honoraires d'endossement. (Par J. B. Reed.)

10. *Agents représentant les compagnies refusant de suivre le tarif.*—Qu'à l'avenir, nul officier ou personne employée officiellement, ou servant comme agent, ou sous-agent dans un bureau ne suivant pas le tarif, ne sera éligible à représenter un bureau observant le tarif, ou à agir pour tel bureau soit comme agent général, agent, sous-agent, ou en aucune autre qualité quelconque. (Par J. B. Reed.) Voir minutes de l'assemblée du 3 février, 1888, par. 33.

11. *Election des officiers.*

12. D'autres questions peuvent être présentées avec la permission de l'assemblée, pourvu qu'avis en ait été donné à une séance précédente.

WM HENDERSON, président.
ROBERT McLEAN, secrétaire.

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU DE TORONTO.

Extraits des minutes de l'assemblée annuelle.

Compagnies représentées :—Wm. Henderson (Hartford), Président ; Etna, Amérique Anglaise, Calédonienne, Citoyens, Cité de Londres, Union Commerciale, Connecticut, Association d'Assurance contre le feu, Glasgow et Londres, Gardienne, Hartford, Impériale, Lancashire, Liverpool et Londres et Globe, Londres et Lancashire, Assurance de Londres, Mercantile, Waterloo, Nationale d'Irlande, Anglaise du Nord, et Mercantile du Nord, Union de Northwich, Phénix de Londres, "Queen," Royale, Royale Canadienne, Union Ecossaise et de l'Ouest. Les compagnies Phénix de Brooklyn et "Queen City" ne sont pas représentées.

Les minutes de la dernière assemblée annuelle sont lues et approuvées.

1. *Ajournement.*—Par suite du retard dans l'arrivée des trains, l'assemblée est ajournée, sur motion jusqu'à 2.30 p.m.

SÉANCE DU MATIN, TORONTO, 20 janvier, 1887.

La séance s'ouvre à 10 a.m. conformément à l'ajournement ; Wm. Henderson (Hartford), président.

Les minutes de l'assemblée de l'après-midi du 19 courant, sont lues et confirmées.

Commission aux Agents.—(No. 1 du programme) M. Pearson parle en faveur de sa motion, mais sur l'observation que cette question reviendra avec les nos 7 et 8 du programme, il consent à différer sa motion pour le présent.

Un membre ayant demandé quelles règles, s'il en est, sont maintenant en vigueur dans le Bureau de Toronto au sujet des agents spéciaux—et si ses règles ont été maintenues ou non pendant l'année qui s'est écoulée ;

Le président répond que les règles adoptées à la dernière assemblée annuelle au sujet des agents spéciaux sont en force, mais que leur mise en opération a été différée, à la requête d'un membre, afin de lui donner le temps de consulter son bureau principal à ce sujet.

Une assemblée générale spéciale a été tenue le 13 et le 14 mai touchant cette matière—Cette assemblée a été ajournée au 27 mai—et ajournée une seconde fois pour se réunir à la demande du président.

Avant la convocation de cette assemblée, une députation composée de MM. Gooch, Duncan Clark et Reed, a été à Montréal pour y consulter les bureaux principaux, relativement aux sujets dont ces assemblées spéciales du bureau se sont occupées.

Le président a convoqué une assemblée spéciale le 15 juin ; un rapport du comité envoyé à Montréal a été considéré à cette assemblée.

Sur motion de M. Gooch, secondé par M. Magern, le rapport a été reçu ; et sur motion des mêmes messieurs, l'assemblée a été ajournée pour se réunir le 24 juin, afin de considérer le rapport du comité et autres questions inscrites sur le programme. A la séance de l'après-midi de ce jour, la question entière des règles et règlements concernant les agents, a été prise en considération ; et les règles adoptées à l'assemblée annuelle en janvier, 1886, ont été discutées, clause par clause, et amendées tel qu'indiqué aux minutes de cette date. MM. Brown, Glasgow et Londres ; G. F. C. Smith, Liverpool et Londres et Globe, et Davidson Anglaise du Nord et Mercantile, de Montréal, étaient présents.

Le 26 juin, à la requête de MM. Smith et Davidson, une assemblée composée des principaux représentants des compagnies de Toronto a été tenue afin de conférer avec eux au sujet du Bureau de Toronto. Les procédés de toutes ces assemblées se trouvent dans les minutes imprimées des dates indiquées.

4. *Agents spéciaux.*—(Nos 1 et 7 du programme)—Proposé par M. Gooch, secondé par M. T. R. Wood,

Qu'en vue des conséquences nuisibles aux intérêts des affaires d'assurance, et de la taxe sérieuse sur la commission des agents réguliers, résultant du pernicieux système

d'employer des agents spéciaux, un vote, par compagnies, déclarant que l'emploi de tous les agents spéciaux dans la cité de Toronto, doit être discontinué, soit pris comme expression de l'opinion des membres de ce bureau.—Adopté.

Le vote par compagnies étant pris, donne le résultat suivant: *Pour*—Etna, Amérique-Anglaise, Calédonienne, Citoyens, Cité de Londres, Union Commerciale, Connecticut, Association d'Assurance contre le Feu, Glasgow et Londres, Gardienne, Hartford, Impériale, Lancashire, Liverpool et Londres et Globe, Assurance de Londres, Mercantile, Nationale d'Irlande, Anglaise du Nord et Mercantile, du Nord, Union de Norwich, "Queen," Royale Canadienne, Union Ecossoise et Nationale, Waterloo et de l'Ouest.—25. *Contre*—Royale.—1. Les Cies Londres et Lancashire, Phénix de Brooklyn et "Queen City" n'étaient pas présentes, et la Cie Phénix de Londres refusa de voter.

Proposé par M. J. Maughan, secondé par M. S. F. Magurn,

Que ce bureau adopte les règles et règlements passés par les compagnies à Montréal concernant les agents spéciaux en cette cité.—Rejeté.

Re Taux de Cédules (N^o 2 du programme).

M. Reed propose, secondé par M. Davidson,

Que lorsqu'en raison de la construction ou de quelque condition spéciale de la propriété à assurer, une stricte application du taux additionnel de cédule serait une injustice manifeste, le secrétaire aura le pouvoir—sujet à l'approbation de ce bureau—de modifier le dit taux additionnel de tels risques spéciaux. Et de plus, attendu qu'une stricte application de l'addition exigée par les taux de cédules pour bouilloires cause, en beaucoup de cas, une injustice à l'assuré, lorsque la bouilloire ne sert qu'à chauffer la bâtisse seulement, ou que des cheminées en fer sur les bâtisses ne mettent nullement en danger les fabriques proprement dites, il sera laissé à la discrétion du secrétaire de modifier ou d'abolir entièrement les surcharges en question, si les circonstances l'exigent.—Adopté.

5. *Compétition avec les Mutuelles pour les risques de 1ère classe*.—(N^o 2 sur le programme).

Que lorsqu'une fabrique aura été tellement construite ou améliorée qu'elle puisse être acceptée par les Compagnie d'Assurances Mutuelles de la Nouvelle-Angleterre, telle propriété pourra, sur demande, être exemptée de l'opération de tout tarif, et sera alors mise à un taux spécial par le bureau, suivant les circonstances de chaque cas; mais ces propriétés devront être inspectées au moins deux fois par année pour s'assurer que le type pour lequel un taux spécial leur a été accordé, soit maintenu; les frais de l'inspection devant être supportés par les parties faisant assurer la propriété.—Adopté.

6. *Agents spéciaux et amendements à la constitution*.—(N^{os} 1, 7 et du programme).

Sur motion, MM. J. J. Kenny, G. F. C. Smith, S. C. Duncan-Clark, R. N. Gooch et J. B. Reed sont nommés membres d'un comité chargé de considérer la question entière des agents spéciaux et des amendements à la constitution, et de faire rapport la séance de l'après-midi.

L'assemblée s'ajourne jusqu'à 3 p.m.

SEANCE DU MATIN, TORONTO, 21 janvier, 1887.

La séance s'ouvre à 10 a.m. conformément à l'ajournement; Wm Henderson (Hartford), président.

9. *Rapport du comité re Agents spéciaux*. (N^{os} 1 et 7 du programme).—La considération de ce rapport est reprise, en commençant à la clause g. L'amendement suivant est fait à cette clause:

Proposé par M. Kirkpatrick, secondé par M. Maughan,

Qu'aucun dépôt ne soit exigé des compagnies.

Le vote sur cet amendement est comme suit:

POUR:—Anglo-Américaine, Union Commerciale, Glasgow et Londres, Assurance de Londres, Nationale d'Irlande, du Nord, "Queen," Royale—8.

CONTRE:—Calédonienne, Citoyens, Connecticut, Gardienne, Hartford, Lancashire, Liverpool et Londres et Globe, Anglaise du Nord et Mercantile, de l'Ouest—9.

L'amendement est rejeté, et la clause *g*, telle qu'elle est dans le rapport, est adoptée. Les autres clauses *h*, *i*, *j*, *k*, *l*, *m*, *n* et *o* sont adoptées, avec des amendements peu importants.

10. Sur motion de M. Kenny, le rapport du comité, tel qu'amendé, est adopté, et il est comme suit:—

1. Qu'attendu que la terminaison soudaine des arrangements actuels entre les compagnies et les agents spéciaux pourrait faire naître des inconvénients pour plusieurs membres, il est bon en attendant qu'une règle soit adoptée pour l'abolition des agents spéciaux, de définir et d'amender les règles qui doivent guider ce bureau en ce qui concerne les agents spéciaux.

2. Que toutes les règles existant actuellement au sujet des agents spéciaux et de la cité soient rappelées et que les suivantes leur soient substituées et déclarées être les règles de ce bureau et obligatoires le, et après le 1er mars, prochain.

(a.) A Toronto, le terme "agent" signifiera des individus ou une maison, n'excédant pas en nombre trois personnes, dûment autorisés par un bureau principal, établi ailleurs, à représenter une compagnie ou des compagnies-membres du bureau, dans la cité de Toronto, et qui aura ou auront directement été nommé ou nommés et enregistré ou enregistrés, tel que prescrit ci-après; mais il est entendu que tels agents pour Toronto seront libres de suivre d'autres occupations, outre celle-ci.

(b.) Chaque compagnie ayant son bureau principal établi à Toronto, aura le privilège de nommer une maison ou des individus n'excédant pas trois en nombre, comme agent ou agents pour la cité, qui sera attaché ou seront attachés à telle compagnie et se fera ou se feront enregistrer, comme prescrit ci-après; mais il est entendu que tels agents pour la cité seront libres d'exercer d'autres occupations et de représenter plus d'une compagnie.

Les agents spéciaux seront nommés de la manière prescrite ci-dessous:

(c.) Les seules personnes éligibles comme agents spéciaux seront celles s'occupant *bona fide* à solliciter ou chercher des affaires d'assurance contre le feu ou d'assurance contre le feu et sur la vie, et dont ce sera la principale occupation, excepté que les personnes qui sont réellement et *bona fide* agents d'immeubles, de maisons ou de terres, et qui ont un bureau ou place d'affaire définie, seront aussi éligibles comme agents spéciaux.

(d.) Toute personne désirant être nommée agent spécial pour aucune compagnie d'assurance contre le feu à Toronto ou à Parkdale, et se livrer à cette occupation pour aucune compagnie, membre du bureau, s'adressera, par écrit, au secrétaire demandant à être enregistré pour cet objet et se déclarant prêt à se conformer aux règles et règlements concernant les agents spéciaux; cette demande sera soumise à une assemblée régulière du bureau, et elle sera accordée à la première assemblée régulière subséquente, à moins que quelque membre ne conteste l'éligibilité du candidat; dans ce cas, l'affaire sera remise à l'assemblée régulière suivante où elle sera décidée par le vote des membres présents, lequel sera au scrutin (le vote de la majorité élisant, et un vote des deux tiers rejetant le postulant) et tel rejet sera décisif et empêchera toute nouvelle nomination pendant les six mois qui le suivront. Tout agent spécial devra être réélu, annuellement, à la dernière assemblée régulière en février, et après qu'une semaine d'avis aura été régulièrement donnée.

(e.) Nulle commission ne sera payée directement ou indirectement à aucune personne n'étant pas membre de ce bureau, sauf tel que prévu dans la présente clause ou dans les clauses 4 et 5 de ces règles. Nul agent spécial ne représentera plus d'une compagnie; et aucune commission ne pourra être payée à tel agent que par la compagnie qu'il représente.

(f.) Sa demande ayant été accordée par le bureau, le postulant signera, dans un livre tenu pour cet objet par le secrétaire, l'engagement d'observer les règles suivantes:—

1. Qu'il est ou sera engagé *bona fide* à solliciter des assurances contre le feu pour la compagnie qu'il représente ou se propose de représenter, et qu'il ne recevra en tout ou en partie aucune commission sur l'assurance d'aucun établissement mercantile ou de fabrication dans lequel il est ou pourra être engagé, soit comme principal ou employé.

2. Qu'il ne permettra, ni directement, ni indirectement, à l'assuré ou à aucun de ces employés de participer à sa commission.

3. Qu'il ne donnera ou offrira, directement ou indirectement, aucune assurance nouvelle ou renouvellement d'assurance, à aucune compagnie, sauf à celle dont il est l'agent enregistré.

4. Qu'il se conformera strictement à toutes règles, règlements et taux du bureau et ne cherchera en aucune manière à les éviter, et qu'il ne se prêtera à aucune évasion d'iceux.

5. Qu'il répondra sans hésiter, lorsqu'il en sera requis, à aucune ou à toutes questions qui pourront lui être posées par le secrétaire relativement au placement ou au renouvellement d'assurances.

6. Qu'au cas où sa compagnie annulerait une police sur laquelle il aura reçu sa commission, il remboursera la dite commission sur la prime non gagnée.

7. Que les pénalités pour infraction à aucune des règles précédentes, ou non-paiement d'une prime due à une compagnie après qu'elle aura été reçue de l'assuré, ou pour toute autre action déshonnête, sera une amende, telle que déterminée par le bureau, pour le paiement de laquelle, ou pour sa propre expulsion, la compagnie pour laquelle il a été enregistré sera responsable; et dans le cas où il serait expulsé par sa compagnie pour non-paiement de telle amende, il ne sera pas éligible à une nouvelle nomination pendant une période d'un an après avoir été ainsi disqualifié.

Le secrétaire donnera alors au postulant, sur paiement de l'honoraire prescrit par la clause suivante, un certificat lui permettant de transiger des affaires comme agent spécial de telle compagnie, dans la cité de Toronto et dans Parkdale.

(g.) Toute personne prenant un certificat comme agent spécial, paiera à ce bureau un honoraire annuel qui, pour ceux qui ne s'occuperont strictement que d'affaires d'assurance contre le feu, sera de \$25, et pour tous les autres, de \$50. La commission payable aux agents faisant partie de la 2e classe, et ne bornant pas leurs affaires strictement à l'assurance contre le feu, n'excédera en aucun cas 10 pour 100-

(h.) Les certificats devront être renouvelés et les honoraires seront payés le 1er mars de chaque année. Lorsqu'un certificat sera accordé à un nouveau candidat après le 1er mars, l'honoraire sera exigible au *pro rata* pour la partie de l'année non expirée, mais la somme à payer ne devra pas être moindre que le quart de l'honoraire pour l'année.

(i.) Qu'il ne sera pas permis à un agent spécial d'agir comme courtier, ou de recevoir une commission d'un autre agent ou d'aucune autre compagnie que de celle dont il est l'agent spécial, et il ne sera permis à nul agent spécial de recevoir une commission ou aucune autre rémunération pour aucune affaire sauf celles qu'il aura placées dans la compagnie dont il est l'agent enregistré.

(j.) Toute accusation d'infraction aux règles et règlements portée contre un agent spécial, sera traitée de la manière prescrite par les règles n° 20 et 21 concernant les agents pour la cité de Toronto, et sujette aux mêmes pénalités.

(k.) Le non-paiement d'une prime due à une compagnie par un agent spécial, sera considérée comme une violation des conditions auxquelles le certificat a été accordé, et traité en conséquence, comme il est expliqué dans la clause précédente.

(l.) Toute compagnie payant une commission ou autre rémunération à aucune personne sans qualification pour la recevoir, devra annuler l'assurance sur laquelle elle aura été payée, et il ne lui sera pas permis d'assurer la même propriété pendant l'espace d'un mois après la date de telle annulation.

(m.) Toute compagnie, membre de ce bureau, fera enregistrer par le secrétaire du bureau tel agent ou agents pour Toronto ou agent (ou maison) pour la cité, tel que défini par les clauses a et b des présentes règles, et sera sujette aux règles ordinaires de ce bureau et à celles des règles précédentes qui leur sont applicables, dans la transaction des affaires d'assurance à Toronto et à Parkdale.

(n.) Une liste de tous les agents et agents spéciaux sera placardée dans les salles du bureau par le secrétaire, pour référence.

(o.) Nulle commission ne sera payée par aucune compagnie à aucune autre personne qu'un agent enregistré. Les gérants et secrétaires de banques, et les gérants

de compagnie d'assurance sur la vie et de sociétés de construction et de prêt pourront aussi recevoir une commission pour les affaires dans lesquelles les institutions qu'ils représentent ont un intérêt comme propriétaires ou créanciers hypothécaires, mais pour nulle autre affaire.

U. M. Maughan, au nom de la Compagnie d'Assurance Royale présente la même chose suivant :

“ *La Royale ne donne pas son “ assentiment ” à la position prise par ce bureau relativement aux règles adoptées par les représentants des compagnies au sujet des agents spéciaux* ”

12. *Compagnie de Police Protective et de Patrouille contre le feu. Rapport du comité.* (N° 5 du programme.)

M. Kenny propose, secondé par M. Wood, que le rapport du comité de la Compagnie de Police Protective et de Patrouille contre le feu, soit amendé comme suit :—

Que dans les cas où des bâties dont les propriétaires, ayant payé la souscription entière, seront sous la garde de la compagnie de police protective et de patrouille contre le feu, de Toronto, pourvu que les heures de service soient étendues tel qu'il sera convenu par le Bureau—la moitié seulement du taux additionnel pour absence de gardiens et de cloche d'alarme sera exigée pour les risques spéciaux et ceux dont les taux sont fixés par cédules, et que tels risques spéciaux ou dont les taux sont fixés par cédules soient enregistrés, pour référence, par le secrétaire.—Adopté.

13. *Assurance du grain.*—(N° 6 du programme.)

Proposé par M. Kenny, secondé par M. Wickens,

Qu'il est à propos de considérer de nouveau les taux et les règles concernant l'assurance du grain.—Adopté par 15 contre 5.

M. Kenny propose alors, secondé par M. Gibbs,

Qu'il soit permis aux compagnies d'allouer telle commission ou rabais sur l'assurance du grain qu'elles jugeront convenable, aux marchands de grains dans la cité de Toronto.

Proposé, en amendement, par M. Sims, secondé par M. Vincent,

Qu'attendu que de nouvelles règles de discipline ont été adoptées à la présente assemblée, il n'est pas expédient de prendre une décision relativement au sujet dont il est question dans la résolution et son amendement, avant de savoir si les nouvelles règles vont remédier aux abus dont on se plaint actuellement dans l'assurance des grains. Que si, toutefois, après un essai raisonnable, il est prouvé à la satisfaction de ce bureau que les nouvelles règles ne peuvent faire cesser les infractions au tarif et aux règles concernant l'assurance du grain, une assemblée spéciale sera alors convoquée, en vertu de l'article 9 de la constitution, et le sujet dont il est question dans la résolution et son amendement, sera le premier item du programme.—Amendement adopté.

14. *Permis d'ouvriers.*—(N° 3 du programme.)

Sur motion de M. Gooch, la règle suivante est adoptée :—

Que toutes demandes pour permis d'ouvriers dans les cas où il existe quelque doute qu'on doive les accorder sans frais additionnels, devront à l'avenir être référées au secrétaire afin qu'il puisse en décider, et que telles décisions seront entrées dans un registre tenu à cette fin au bureau de l'association.

15 *Taux de Charpentiers sur Risques Spéciaux.*—(N° 4 du programme.)

Ordonné que la règle passée par l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, à son assemblée annuelle en mars, 1885, soit adoptée, savoir :—

“ *Risques Spéciaux.*—Réparations ou changements ordinaires sont permis sans frais additionnels.

16. *Honoraire d'Endossement*—(N° 9 du programme.)

Proposé par M. A. W. Smith, secondé par M. Reed,

Que l'honoraire d'endossement soit aboli.

Proposé, en amendement, par M. Sims, secondé par M. Wickens,

Que la clause 24 des règles soit amendée comme suit : Un honoraire de cinquante centins devra être exigé et collecté pour tout endossement, sauf pour avis d'assurance supplémentaire et les mots qui s'ensuivent ; et que tout endossement ou recon-

sance écrite d'un changement d'intérêt, soit considéré comme une cession et taxé comme telle.—Amendement adopté.

17. *Risques dont les taux sont fixés par Cédules.*—(N^o 2 du programme.)

Proposé par M. G. F. C. Smith, secondé par M. Sims,

Que pour 12 mois à partir du 1^{er} février prochain, les compagnies devront prendre de nouvelles demandes d'assurance et émettre de nouvelles polices pour tous les risques dont les taux ont été fixés par cédules.—Adopté.

18. *Clause d'assurance conjointe à 75 pour cent de la valeur pour le charbon.*—Cette question est référée, pour considération, à la première assemblée ordinaire du bureau.

19. *Amendements à la Constitution.*—(N^o 8 du programme.)

Le rapport de ce comité sur le n^o 8, tel qu'amendé.

L'ARTICLE 13 de la constitution, tel qu'amendé, se lit comme suit :

Les membres signeront la Constitution.

ARTICLE 13. Tout membre actuel, ou compagnie devenant membre du Bureau, signera une copie de la constitution et des règles (tenue à cette fin par le secrétaire) ; et elle fera, ainsi que toutes les personnes agissant pour elle, une déclaration légale, en les signant, qu'elle s'y conformera strictement, et que dans le cas où une accusation générale ou directe, de violation d'icelles serait portée contre elle en particulier, elle produira un exposé complet de sa position, ou de ce quelle connaît relativement au risque ou risques, ou autres points en question. Et si l'exactitude de tel exposé est mise en doute, elle fera, si elle en est requise, une déclaration par écrit et sous serment qu'il est vrai, ou livrera aucun, ou tous les livres ou papiers de son bureau à l'inspection du secrétaire, et qu'elle consentira à ce que chacun de ses représentants ou employés, nommés conformément à la constitution et aux règles du Bureau fasse, s'il en est requis, une semblable déclaration écrite et sous serment ; et le refus, de la part d'aucune des personnes ci-dessus mentionnées, de faire une déclaration satisfaisante sera considéré comme preuve d'une infraction à ces règles, laquelle sera traitée tel que pourvu par la clause n^o 20.

La clause 20 des règles, amendée, est comme suit :

20. *Dépôt-garantie.*—Qu'un dépôt de \$50 sera fait par chaque compagnie entre les mains du secrétaire du Bureau de Toronto, comme sûreté et garantie du paiement de toute amende qui pourra être imposée en vertu des règlements ; toutes sommes déduites pour amendes de ce dépôt devant être remplacées immédiatement par la compagnie. Ce dépôt sera fait, le, ou avant le 15 février, et les autres règlements viendront en force le 1^{er} jour de mars prochain. Lorsqu'il sera prouvé à la satisfaction du Bureau de Toronto, par un vote des deux tiers des membres présents à aucune assemblée régulière dont avis aura été donné comme d'habitude dans les minutes de l'assemblée précédente du Bureau—qu'aucun des officiers ou employé ou une compagnie—membre de ce Bureau—a violé aucune des règles ou règlements, le Bureau imposera une amende sur toute personne ou personnes ainsi coupables comme suit, savoir : Vingt-cinq pour cent de la prime en question dans tout cas de violation de tarif, de commission ou rémunération ; et dans les autres cas, une amende directe de \$5 pour la première offense, et de \$10 pour chaque offense subséquente commise par la même personne ou personnes (mais de pas moins de \$5 dans aucun cas) ; et rapport de la dite amende, avec les noms des coupables et le montant de l'amende seront imprimés d'une manière évidente dans les minutes du Bureau de cette date.

21. *Pour prévenir les accusations mal fondées.*—Afin d'empêcher que des accusations mal fondées soient faites, toute plainte ou accusation adressée au secrétaire et exigeant une inspection de livres, ou une déclaration légale, devra être accompagnée d'un dépôt de deux piastres fait entre les mains du secrétaire par la compagnie ou l'agent qui la portera, lequel dépôt sera rendu dans le cas où l'accusation sera prouvée, et confisqué au profit du bureau, si elle n'est pas fondée.

22. *Argent des Licences, etc., comment il en sera disposé.*—Tout argent reçu pour licences ou amendes sera sous la garde du secrétaire du Bureau de Toronto pour être

employé comme il en sera décidé plus tard à une assemblée annuelle ou générale et spéciale—avis à cet effet ayant été donné un mois d'avance.

23. *Examen des Taux par les bureaux principaux.*—Ordonné—Qu'attendu qu'un examen plus strict des affaires et des taux soumis par leurs agents de la part des bureaux principaux, contribuerait grandement à assurer l'observation fidèle des règles du tarif, chose essentielle au fonctionnement satisfaisant du bureau, la nécessité d'exercer une prompte et stricte surveillance des affaires qui leur sont soumises par leurs agents est instamment recommandé aux bureaux principaux.

24. *Questions non décidées.*—Qu'afin de simplifier les registres du bureau, un livre soit tenu par le secrétaire, accessible aux membres en tout temps et dans lequel seront entrés de la manière la plus simple le sujet de toutes questions non décidées et toutes autres matières requérant l'attention des compagnies; les dites entrées devant être complétées par les réponses à ces questions ou demandes de manière à montrer à première vue jusqu'à quel point elles ont été satisfaites et si les autres matières ont reçu l'attention voulue.

Que M. Reed, M. Gibbs et M. McMurrich soient membres d'un comité chargé de conférer avec le secrétaire à ce sujet et de déterminer quelle sera la forme de tel livre.

RAPPORT DE L'AUDITEUR.

Feuille de balance, 31 décembre 1886.

DOIR.		AVOIR.	
A balance en mains, 31 décembre 1884..	\$ 52 03	Par salaire du secrétaire et bonus additionnel	\$ 600 00
Argent des cotisations des compagnies, pour 1886	1,281 49	Impression des minutes, questions, etc	177 00
Argent pour sous-loyer de bureau...	15 00	Proportion de loyer du bureau	125 00
		Dép. de la délégation à Montréal...	79 50
		Frais de préparation des taux de cédules, sur 1 mois de salaire de l'inspecteur.....	80 00
		Proportion du bureau pour le salaire du gardien pour 10 mois.....	17 75
		Divers, d'après le grand-livre.....	60 00
		Balance à la Banque de Toronto....	203 27
	<u>\$1,348 52</u>		<u>\$1,348 52</u>

Revisé et trouvé exact.

TORONTO, 11 janvier 1887.

S. BRUCE HARMAN, }
J. MAUGHAN, } *auditeurs.*

N.B.—La balance de sous-loyer de bureau, \$15.00, (\$30.00) étant la proportion du Bureau de Toronto du dit loyer, qui n'a pas été reçue à temps pour être entrée dans l'état ci-dessus.

L'assemblée s'ajourne.

WM. HENDERSON, *président.*
ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU DE TORONTO.

(Extraits des minutes.)

TORONTO, 3 février 1887.

L'assemblée s'ouvre à 3 p.m.

En l'absence du président et du vice-président, M. S. C. Duncan-Clark est appelé au fauteuil.

33. Programme—n° 10, Assemblée annuelle, re agents représentant les compagnies ne suivant pas le tarif. La résolution à ce sujet adoptée à l'assemblée annuelle, omise par inadvertance aux minutes, et elle est comme suit :

Qu'à l'avenir, nul bureau ou personne en relation officielle avec une compagnie ne suivant pas le tarif, ou employé comme agent ou sous-agent d'un tel bureau, ne sera éligible à représenter, ou agir pour, un bureau observant le tarif ou à recevoir ou placer des affaires de, ou dans, un tel bureau ou à recevoir une commission de, ou avec, un membre de ce bureau, soit comme agent général, agent, sous-agent, ou en aucune qualité que ce soit.

34. *Honoraire d'endossement de Brown Frères*, et formule de police de John Macdonald et Cie. donnant permission d'employer des ouvriers pour des réparations ordinaires, sans frais additionnels. Le secrétaire devant se servir de la feuille destinée à l'entrée des questions pour s'assurer des noms des compagnies qui ne se sont pas conformées à l'ordre du bureau dans ces cas.

35. Assurance de la Compagnie de Tissus Laineux "Standard."—La considération du rapport du secrétaire sur cette matière a été remise à la prochaine assemblée.

36. *Moulin à planer de John Wood et Fils.*—Cette affaire est différée en l'absence de la Cie de l'Amérique Anglaise, et de la Cie Phénix de Londres.

37. La clause concernant l'assurance conjointe pour le charbon est différée.

38. Nouveaux taux.

	Bâtisse.	Contenu.
Moulin à planer de Essery, rue Tecumseth, garantie n° 1.....	4.05	4.05
Fabrique de Rotang, à l'ouest de la bâtisse d'Essery...	1.25	1.50
R. H. Gray et Cie, nos 24 et 26, rue Wellington-Ouest.	.80	1.05
Usine de Polson, bouilloires, Esplanade, garanties nos 1, 2 et 4.....	1.65	1.65
Westman et Baker, 78 rue Wollington-Ouest, garantie n° 1.....	2.00	2.00
Atelier de machines de Cloudsley, esplanade.....	1.75	1.75
Compagnie Canadienne de fabrication de rideaux pour fenêtres (risque amélioré).....	1.75
Fonds de magasin de Whatmough, 1.6 rue King-Est, dans les bâtisses de front et de derrière.....	1.15
Si des portes à l'épreuve du feu sont placées entre la boutique et la bâtisse de front, le taux sur le front sera de75
Fabrique de tabac (dans la vieille fabrique de R. Hay).	1.50

39. *Tarif différé.*—O'Keefe et Cie, 125 à 131 rue Dalhousie; nouveau magasin sur la rue Front-Ouest, au nord des vieilles bâtisses de R. Hay—Remis à trois semaines. Agents requis de faire l'inspection dans l'intervalle.

Fabrique pour la préparation de l'ammoniaque, rue Front-Est, dans la bâtisse du "Consumers' Gas".

40. Magasin de faïence de Borrowman, 289 rue Yonge. Les compagnies voudront bien remarquer que la façade de la bâtisse est en briques et le derrière en bois sans aucun mur de séparation. Le taux de la partie en bois règle celui de la bâtisse, \$1.75; contenu, \$1.80 (voir Tarif n° 72.)

41. *Questions, 13 janvier.*—L'Association d'Assurance contre le feu et la Cie Phénix de Londres n'ont pas encore répondu à ces questions, elles sont priées de le faire avant la prochaine assemblée.

42. *Questions, 27 janvier.*—Les Cies Cité de Londres, Association d'Assurance contre le feu, Phénix de Londres, Phénix de Brooklyn, "Queen City" et Canadienne Royale n'ont pas encore répondu à ces questions. Elles sont priées de le faire avant la prochaine assemblée.

43. *Question n° 1, re nos 140, 142, 144, rue Queen Est.* Le secrétaire reçoit instruction de répéter cette question de manière à comprendre toute la rangée de bâtisses et le contenu.

44. La Cie de Glasgow et Londres a répondu "Non" aux questions nos 2 et 3, et au n° 4, "Oui; pris comme magasin de quincaillerie, sans huile." Aussitôt qu'elle a été notifiée qu'on tenait de l'huile dans le magasin, elle a collecté le taux additionnel. Elle a maintenant le taux du tarif.

La Cie de Londres et Lancashire: "Non" aux nos 2 et 3; et au n° 4: "Nous assurons ce magasin au titre Quincaillerie, sans huile."

La Cie Royale, nos 2 et 4 et au n° 3, 214, rue Queen-Est, "Meubles et fonds de magasin transféré d'une assurance à \$1.20—nous collecterons la différence." La Royale voudra bien faire rapport qu'elle a collecté, avant la prochaine assemblée.

La Cie de l'Ouest, au n° 2 (Assurance chez un dentiste), "Oui, propriété décrite comme maison d'habitation. Le secrétaire est chargé de faire rapport sur cette propriété.

45. *Avis de taux d'assurance.*—A l'établissement de la Cie de Sirop de Toronto, rue de l'Esplanade-Est.

46. *Nomination d'agent.*—H. A. H. Moore, agent d'immeubles, Arcade.

47. *Avis de motions.*—Par M. Sims—Qu'à la prochaine assemblée, il proposera l'adoption de la règle 29 des instructions supplémentaires aux agents de l'Association Canadienne des Assurances contre le feu, comme règle de ce bureau. Par M. Reed—Avis à l'effet de faire rescinder les règles de l'Association Canadienne des Assurances contre le feu, adoptée par ce bureau le 3 décembre, 1885. (*Voir minutes du 28 octobre 1886.*)

48. Lettre de MM. Godderham et Worts re gardien, lu et remise, pour considération, à 8 jours.

49. Perkins, Ince et Cie, désirent savoir si en perçant des ouvertures dans les planchers entre chaque étage, ils pourront assurer à un même taux et sur les deux bâtisses.

50. *Questions:*

1. Votre compagnie a-t-elle, à la présente date (3 février), une assurance sur le magasin de Voke, quincaillerie et huiles, bâtisse en bois crépie, au-dessous du taux de tarif, \$1.35?

2. Votre compagnie a-t-elle, à la présente date (3 février), une assurance sur la rangée de bâtisses crépies de Lamb, 130 à 148, rue Queen-Est, ou sur ou dans aucune d'elles au-dessous des taux de tarif, \$1.60? Répondez séparément.

130. Papeterie, magasin de—John Jamieson.

132. Lard et provisions, magasin de—Samuel McGuire.

134. Epicerie et étal de boucherie—John Wilson.

136. Boutique de matelassier—J. J. Hoffron.

138. Vacant.

140. Marchandises sèches—M^{me} Mary Short.

142. Boutique de plomberie—T. Gordon.

144. Tapis de lisières—J. T. Haines.

146. Buanderie (pas de vapeur)—Robert Longworth.

3. Votre compagnie a-t-elle biffé de la formule de police de John Macdonald et Cie, la permission de faire travailler des ouvriers sans taux additionnel?

4. Votre compagnie a-t-elle collecté l'honoraire d'endossement de Brown Frères?

S. G. DUNCAN-CLARK, *président pro tem.*

ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

ASSURANCE,

G.

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU DE TORONTO.

(Extraits des Minutes.)

TORONTO, 23 juillet, 1885.

La séance s'ouvre à 3 p.m., Thomas R. Wood (Etna) vice-président, au fauteuil. Sur motion de M. Scott, secondé par M. Evans, le Bureau s'ajourne à 3 p.m., demain, à cause de l'arrivée, aujourd'hui, des volontaires du Nord-Ouest.

TORONTO, 24 juillet, 1885.

La séance s'ouvre à 3 p.m., conformément à l'ajournement.

Présents :—Thos. R. Wood (Etna) vice-président au fauteuil ; Wm Adamson, Amérique Anglaise ; A. M. Walton, Calédonienne ; S. F. Magurn, Cité de Londres ; J. B. Reed, Lancashire et Liverpool et Londres et Globe ; John Maughan, Royale ; T. M. Pringle, Londres et Lancashire ; Hugh Scott, Assurance de Londres, Nationale d'Irlande et "Queen City" ; R.N. Gooch, Anglaise du Nord et Mercantile ; E.P. Pearson, du Nord.

Absents :—Citoyens, Union Commerciale, Association d'Assurance contre le Feu, Glasgow et Londres, Gardienne, Hartford, Impériale, Union de Norwich, Phénix de Brooklyn, Phénix de Londres, "Queen," Royale Canadienne, Union Ecossaïse et Nationale de l'Ouest.

Les minutes des assemblées du 16 et du 23 courant sont lues et confirmées, excepté le taux de la Fabrique de papier de tenture de Staunton qui a été changé à \$2.25.

Agents spéciaux—déclarés éligibles ou autrement.

Fred. Plumb, remis. F. J. Smith, agent financier et d'immeubles, pour la Royale, déclaré éligible ;

La lettre suivante de MM. Scott et Walmsley est lue :—

TORONTO, 20 juillet, 1885.

CHER MONSIEUR,—Ce qui suit est un extrait des minutes d'une assemblée des directeurs de la Compagnie d'Assurance contre le Feu "Queen City," tenue le 20 juillet 1885 :—

"Ordonné,—Que ce Bureau ne peut sans inconsistance soutenir un principe qui sanctionne l'assurance des édifices sacrés, etc., etc., dans la province d'Ontario, lorsqu'ils sont situés en dehors des limites de la cité, à un taux de trente-cinq (35) centins par année, et exige cinquante (50) centins pour des risques de même classe à proximité de la brigade du feu dans cette cité ; cette compagnie doit, en conséquence se retirer du Bureau des Assureurs contre le Feu, de Toronto, pendant l'existence d'une telle anomalie. Qu'une copie de cet ordre soit envoyé comme avis de retraite au dit Bureau des Assureurs.

Sincèrement votre, etc.,

SCOTT ET WALMSLEY,

Gérants.

ROBERT McLEAN, Ecr.,

Secrétaire du Bureau des Assureurs contre le Feu, de Toronto.

La lettre suivante de la Cie d'Assurance Mercantile contre le feu est lue.—

WATERLOO, 20 juillet, 1885.

CHER MONSIEUR,—A une assemblée récente de notre bureau, il a été décidé que cette compagnie se joindrait au Bureau des Assureurs contre le feu de Toronto, le 1er jour d'août prochain. Veuillez faire les arrangements nécessaires pour que nous en devenions membres à cette date, et nous fournir les tarifs et les instructions dont nous avons besoin.

Sincèrement à vous.

P. H. SIMS, secrétaire.

ROBERT McLEAN, ecr., A. C. A. F., Toronto.

Sur motion, La Compagnie d'Assurance Mercantile contre le feu est unanimement élue membre du Bureau des Assureurs contre le feu de Toronto.

Avis de taux d'Assurance.—Copp, Clark et Cie., 9 Rue Front-Ouest.

Comité du Tarif.—Sur motion, un vote de remerciement a été donné au comité du tarif, et comme son travail est terminé, le comité est dissous.

Ordonné, Que le secrétaire reçoive instruction de faire allonger la table actuellement en usage dans la salle du Bureau, et de préparer des sièges pour les membres qui n'en seraient pas pourvus.

La Cie des Citoyens fait rapport qu'elle a collecté le taux additionnel de l'assurance de J. W. Cowan & Cie.

L'Impériale est prié de répondre à la question du 9 courant; *re* Moulin à Planer de Carlyle.

Proposé par M. Scott, secondé par M. Gooch, qu'à raison du surcroît de travail et de responsabilité du secrétaire dans l'inspection des propriétés assurées, pour fixer les taux spéciaux et faire rapport à ce sujet, et de la manière très satisfaisante dont il s'est acquitté de tous ses devoirs, son salaire soit porté à six cents piastres pour cette année.

Taux fixés.—Etablissement de Gooderham et Worts; les numéros sont tels que ceux du plan et de la formule imprimée de demande d'assurance. Mêmes taux pour bâtisses et contenus, à moins qu'il ne soit autrement indiqué.

	Bâtisses et contenus.
No. 1. Distillerie en pierre, à cinq étages, marquée D, étage des machines, sur le plan.....	3 00
No. 3. Moulin en pierre, à cinq étages, marqué D, moulin sur le plan.....	3 00
No. 5. Partie de la bâtisse, un étage et demi, marquée dD, cave de fermentation, D sur le plan.....	2 00
No. 7. Machine à vapeur dans la partie de la bâtisse qui se trouve entre la chambre des machines et le moulin, marquée D sur le plan.....	3 00
No. 8. Tonnellerie, boutique de charpente, atelier des peintres, marquée EEEEE sur le plan.....	1 75
No. 9. Gerموir, bâtisse et magasin, marqués FFFFFF sur le plan.....	1 50
No. 13. Bâtisse en briques pour bouilloires, marquée Bouilloire M sur le plan.....	1 25
No. 15. Réservoir, bâtisse en briques, marqué K chambre à réservoir, no 3 sur le plan.....	0 80
No. 17. Réservoir, bâtisse en briques, marqué chambre à réservoir n ^o 2 J sur le plan.....	1 00
No. 19. Réservoir, bâtisse en briques, marqué chambre à réservoir n ^o 1, sur le plan.....	1 00
No. 21. Bâtisse à quatre étages, en briques, pour l'expédition, l'emmagasiner et les opérations de mélange, marquée H sur le plan.....	1 00
No. 22. Distillerie à trois étages—une somme égale dans et sur chacun d'eux, marquées 1 H, 2 H et 3 H sur le plan.....	2 00
No. 24. Magasin et chambre d'expédition à trois étages, en brique, marqués LL, chambre aux spiritueux sur le plan	0 90
No. 25. Magasin et chambre d'expédition, marquée L V R entrepôt sur le plan.....	0 90
No. 26. Tonnellerie en briques à un étage, marquée tonnellerie R sur le plan.....	1 50
No. 27. Atelier de machines et tonnellerie, marquée atelier de machines R sur le plan.....	2 50

No. 30. <i>Élévateur</i> et magasin attachés, marqués OOO sur le plan. Bâtisse.....	\$3 00	2 75
No. 31. Quai sous les bâtisses et à l'entour (ne comprenant pas celui au pied de la rue du Parlement).....		3 00
No. 32. Glacière, marquée glacière N sur le plan.....		1 75
No. 33. Bâtisse à un étage, en briques, marquée chambre d'expédition sur le plan.....		1 00
Confiserie de Hessin, 7 rue Front. On n'y fabrique pas de boîtes.....	2 00	2 00
Brasserie de Lager de Reinhardt et Cie, en bois, rue Duchess.....	2 25	2 25
Glacière en brique et en bois de Reinhardt et Cie, voisine de la précédente.....	1 75	1 80
Compagnie d'Imprimerie du <i>Mail</i> , coin des rues King et Bay, bâtisse de front.....	0 70	0 74
Compagnie d'Imprimerie du <i>Mail</i> , coin des rues King et Bay, bâtisse de derrière.....	0 85	1 35
Compagnie de Machine à Tricoter de Toronto, 117 rue Bay (autrefois Taylor, Pink et Cie) formule pratique de police.....	1 50	1 50
Brasserie et Fabrique de Malt, Cie de Toronto, un montant d'assurance séparé sur différentes parties, sur toutes les bâtisses adjacentes et en communication avec elle.....	1 50	1 50
S. H. James et Cie, 102 rue King-Ouest, bâtisse employée temporairement comme usine à gaz de pétrole.....	2 50	2 50
B. Barclay, Moulin à farine d'avoine, etc., 192 rue King-Est.....	4 00	4 00
Cie de fabrication de pianos de Heintzman, 86 rue York, bâtisse du front.....	1 30	1 35
Cie de fabrication de pianos de Heintzman, 86 rue York, bâtisse de derrière.....	3 00	3 00
J. Westman, 42 et 42½ rue Richmond-Ouest, la bâtisse du front employé comme magasin et buanderie—machines à la main; partie centrale en brique et en bois, fabrique de soufflets. Imprimerie en brique en arrière, taux moyen.....	2 50	2 50

Errata dans la Tarif de Toronto.

Etables privées—N° 18, page 3, 4e classe, lisez 1.00 et non 1.25.

Chaussures—N° 27, page 4, contenu, 1re classe, lisez, .75 et non .85.

Peintres et ateliers de peinture—N° 156, page 9, lisez, bâtisse .65, .85, 1.20, 1.75.

Contenus " " " .90, 1.15, 1.60, 1.80.

Élévateurs et magasins.

Adamson, William—magasin, nord.....	\$2 25	\$2 00
do do do Sud.....	3 50	3 25
Quai de la rue Church—Magasins.....	1 75	1 50
Gooderham et Worts— <i>Élévateur</i> (à vapeur).....	3 00	2 75
Chemin de fer du Grand-Tronc— <i>Élévateur</i> (à vapeur). 4 00		3 75
Quai Mowat (Geddes).....	2 00	1 75
Chemin de fer Midland—Département du fret, rue Barkley.....	2 50	2 25

Chemin de fer du Nord— <i>Élévateur</i> (à vapeur).....	2 70	2 50
“ “ Hangar à farine.....	1 00	1 50
“ “ Gare à fret.....	2 50	2 25
“ “ Hangar de Montréal.....	2 00	1 75
“ “ Hangars à fret sur le quai.....	2 00	1 75
Compagnie de Malt “Queen City”— <i>Élévateur</i> , rue King Est.....	2 00	2 00
Strange et Chapman— <i>Élévateur</i> de la Cité.....	3 25	3 00
Quai—Taylor—Magasins (rue George)	1 75	1 50
“ “ <i>Élévateur</i>	3 00	2 75
Quai Tinning.....	1 75	1 50
Toronto, Grey et Bruce, maintenant le C. P. C. (brique) magasin et hangar à fret	1 60	1 35
Toronto, Grey et Bruce, maintenant le C. P. R. <i>Élévateur</i>	3 25	3 00
Rue Yonge (de Milloy).....	2 50	2 25
Ch. d. f. du Grand Tronc, hangar à fret rue Yonge... ..	2 50	2 25
“ “ “ “ Rue Simcoe.....	2 50	2 25

Question.—Votre compagnie a-t-elle aujourd’hui une assurance sur la bâtisse ou son contenu, Nos 104 et 106 rue Shuter, à 65c. par année sur la bâtisse, et 70c. sur son contenu, cette bâtisse étant occupée comme maison de pension publique? Cette question est retranchée (comme indéfinie) aucun nom n’étant donné.

Ajournement—Ordonné, Que le bureau s’ajourne jusqu’au premier jeudi de septembre, et qu’il soit permis au secrétaire de prendre sa vacance dans l’intervalle.

THOMAS R. WOOD, *président.*
ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

H

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU, DE TORONTO.

(*Extraits des minutes.*)

TORONTO, 30 octobre 1884.

Thos. R. Wood (Etna), vice-président, au fauteuil.

Les minutes du 23 courant sont lues et confirmées.

L’assemblée s’ajourne alors à cause de l’assemblée spéciale convoquée pour 3.30 p.m., aujourd’hui.

ASSEMBLÉE SPECIALE.

Avis de motion de M. Magurn re M. Pringle.

Des lettres de T. M. Pringle et de M. F. A. Ball concernant la dite affaire sont lues; la première renferme \$50 pour paiement en entier de l’amende imposée à M. Pringle, le 5 juin dernier; M. Magurn, en conséquence, demande au bureau la permission de retirer l’avis de motion qu’il avait donné, et de le remplacer par ce qui suit:—

“Que M. T. M. Pringle s’étant maintenant conformé aux règles du Bureau, le secrétaire reçoive instruction de communiquer le fait au gérant de la Cie d’Assurance contre le feu de Londres et du Lancashire; et aussi de le faire imprimer aux minutes.—Adopté.”

L’assemblée régulière est alors appelée à l’ordre.

L’Institut Canadien et la Cie Glasgow et Londres.—Il est ordonné que la correspondance suivante soit imprimée:—

MONTREAL, 18 octobre, 1884.

R. McLEAN, Ecr., secrétaire du bureau des assurances de Toronto.

Re bureau de la cité de Toronto.

CHER MONSIEUR,—La Cie d’assurance La Souveraine avait un risque sur l’Institut Canadien que nous avons réassuré. Nous avons tout lieu de savoir que nous

aurions eu le renouvellement de ce risque si la Cie d'assurance de Hartford ne l'eût pris au-dessous du tarif, le présentant ensuite pour taux spécial.

Notre inspecteur qui assistait à l'assemblée lorsque ce cas a été ainsi présenté, prétendit que l'on devait demander à la compagnie de Hartford d'annuler cette assurance, parce qu'elle avait été enlevée à une compagnie du bureau.

On nous informe que le président a rendu une décision contraire à cette prétention, pour le raison que l'Institut n'était pas assuré à la Glasgow et Londres, mais à la Souveraine qui n'est pas membre du Bureau.

Au nom de cette compagnie, nous devons prendre exception à cette décision et vous demander d'ordonner à la Cie de Hartford d'annuler cette assurance, autrement nous devons prendre telles mesures que nous croirons nécessaires dans les circonstances.

Nous nous objectons à cette décision pour la raison suivante: Si nous endossons une police de la Souveraine sans collecter ou l'honoraire ou le taux additionnel qui peut être exigible, on nous ordonne immédiatement de collecter conformément au tarif.

Nous nous bornons à cette seule raison, parce qu'il doit être tellement évident, pour vous ou pour tout autre membre du Bureau de Toronto, que la décision en question est erronée, qu'il est inutile de la démontrer par aucun argument.

Sincèrement, votre, etc.,

BOND ET BROWNE, *gérants conjoints.*

Cette lettre a été lue la semaine dernière, mais elle a été omise dans les minutes:

MONTREAL, 29 octobre 1884.

Aux membres du Bureau des Assureurs de Toronto, Toronto.

CHERS MESSIEURS.—Cette compagnie désire faire inscrire aux minutes de l'association que la règle 5 est applicable à toutes les polices de la Souveraine, en ce qui concerne l'annulation de tous risques semblables, enlevés à une autre compagnie en les prenant au-dessous du tarif.

A vous fidèlement,

BOND ET BROWNE, *gérants conjoints.*

Proposé par M. J. T. Vincent, secondé par M. M. Gibbs, Que la résolution dont il est question dans les minutes qui viennent d'être lues, relativement à l'Institut Canadien et à La Bibliothèque de R. W. Young, qui y est placée, soit et est, par les présentes, rescindée et remplacée par ce qui suit: Que la règle 5 s'applique à tous les risques de la Souveraine que tient actuellement la Cie de Glasgow et Londres, un des membres de ce bureau, et qu'en conséquence, la Cie. de Hartford, ayant enlevé les dits risques à la dite compagnie en les prenant au-dessous du tarif, il lui est ordonné de les annuler et de faire rapport à la prochaine assemblée.—Rejeté.

Proposé, en amer dement, par M. A. W. Smith, secondé par M. J. B. Reed, Que la considération de cette résolution soit renvoyée à l'assemblée annuelle de ce Bureau.—Rejeté.

Proposé par W. Duncan-Clark, secondé par M. A. W. Smith,

Que la considération de cette résolution soit renvoyée à l'assemblée annuelle du Bureau, mais que, dans l'intervalle, les assurances de la Souveraine soient considérées comme étant celles de la Cie. de Glasgow et Londres.—Adopté.

M. Magurn, de la Cie. d'assurance contre le feu de la Cité de Londres, s'objecte à ce que le Bureau décide une question de contrat entre compagnies et amende la constitution, sauf à une assemblée annuelle ou à une assemblée spéciale convoquée pour cet objet.

Appareils à incendie à Toronto.—En l'absence de rapport du comité chargé de cette matière, M. Wm Blight propose, secondé par M. H. D. P. Armstrong,

Que l'ancien comité des appareils à incendie de Toronto soit dissous, et que les messieurs suivants forment un comité chargé de voir à cette matière: MM. Hugh Scott, S. T. Magurn et A. W. Smith.—Adopté.

L'assemblée s'ajourne à 5 heures.

THOS. R. WOOD, *vice-président.*
ROBERT McLEAN, *secrétaire.*
Per J. A. C. McCUAIG.

I.

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU DE TORONTO.

TORONTO, 2 avril 1887.

MM. SCOTT et WALMSLEY, Bâtisse de la Cie "Queen City," Toronto.

CHERS MESSIEURS,—J'ai reçu instruction de la Chambre de Commerce de Toronto de voir à ce que toutes les compagnies se conforment à la règle adoptée à la dernière assemblée annuelle *re* agents des compagnies n'observant pas le tarif, laquelle est comme suit :—"Qu'à l'avenir nul officier ou personne employée officiellement dans une compagnie sans tarif fixe, ou agissant en qualité d'agent ou sous-agent pour un bureau de compagnie sans tarif fixe, ne sera éligible à représenter ou servir un bureau de compagnie à tarif fixe ou à recevoir une commission dans, ou d'une compagnie membre de ce bureau, soit comme agent général, agent, sous-agent, ou en quelque autre qualité que ce soit."

Comme vous représentez des bureaux n'observant pas le tarif, la Cie "Queen City," ne peut continuer à être membre du Bureau de Toronto et, en conséquence, il ne m'est pas permis de vous envoyer comme auparavant les taux officiels et autres papiers relatifs aux affaires d'assurance. Je vous envoie donc ci-inclus le chèque que vous aviez déposé comme garantie et que vous m'aviez envoyé le 16 du mois dernier.

Si les compagnies sans tarif que vous gérez se joignent au Bureau aux termes spécifiés dans les minutes de la division de Toronto de l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, du 8 décembre 1885, et suivant lesquels la Cie d'Assurance des Minotiers et des Fabricants est entrée dans l'association, la règle mentionnée plus haut ne rendrait pas nécessaire la retraite du Bureau de la Cie "Queen City,"

Il m'est inutile d'ajouter que je regrette beaucoup que les compagnies que vous représentez soient en dehors d'une association à la formation de laquelle votre M. Scott a pris une part si active et un si vif intérêt, et qui a tant fait pour placer les affaires d'assurance sur une base solide, en proportionnant les taux des assurances aux mérites des propriétés à assurer, et en tenant compte des moyens que possède chaque cité et chaque ville de prévenir et de combattre l'incendie.

Je suis, chers messieurs, très sincèrement,

ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU, DE TORONTO.

TORONTO, 19 avril, 1887.

W. H. HOWLAND, *écr.,*

Président de la Cie. d'Assurance "Queen City," Toronto.

CHER MONSIEUR,—J'ai adressé le 2 courant à MM. Scott et Walmsley une lettre dans laquelle je renvoyais le chèque de \$50 déposé le 12 courant par la Cie. d'Assurance "Queen City." J'ai reçu de ces messieurs une lettre me le renvoyant et m'informant que je devais m'adresser à vous pour toute communication relative à cette affaire.

J'ai donc l'honneur de vous transmettre ci-joint le dit chèque de \$50 ainsi déposé, ainsi que la lettre du 2 courant ci-dessus mentionnée, qui vous apprendra pour quelle raison ce chèque est renvoyé, et pourquoi la Compagnie d'Assurance "Queen City" ne peut continuer à faire partie du Bureau de Toronto.

Je suis, cher monsieur, très sincèrement,

ROBERT McLEAN, *secrétaire.**Chèque inclus comme ci-dessus.*

LA CIE D'ASSURANCE CONTRE LE FEU "QUEEN CITY,"

TORONTO, 16 mars 1887.

La Banque de la Puissance paiera à Robert McLean, *écr.,* secrétaire du Bureau des Assureurs de Toronto, ou à son ordre, cinquante piastres, en dépôt. (A être retourné dans le cas où des dépôts semblables ne seraient pas faits par toutes les autres compagnies).

K.

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU, TORONTO, 23 février, 1888.

CHER MONSIEUR,—J'ai reçu instruction de vous demander une réponse, par écrit, à ce qui suit, veuillez l'envoyer à temps pour me permettre de la présenter à la prochaine assemblée du Bureau.

Par ordre du Bureau,
ROBERT McLEAN, sec.

Question : 1. Votre compagnie a-t-elle renouvelé aucun risque avec la maison Scott et Walsley, ou aucun employé de la maison, avec ou sans commission, contrairement à la règle n° 8 qui est venue en force à l'assemblée annuelle de janvier, 1887, et se lit comme suit :—(Voir les noms plus bas.)

“Qu'à l'avenir nul bureau ou personne en relation officielle avec une compagnie ne suivant pas le tarif, ou employée comme agent ou sous-agent d'un tel bureau, ne sera éligible à représenter, ou agir pour, un bureau observant le tarif, ou à recevoir ou placer des affaires de, ou dans, un tel bureau, ou à recevoir une commission de, ou avec, un membre de ce bureau, soit comme agent-général, agent, sous-agent ou en aucune qualité que ce soit.”

Maison Staunton & Cie., Rue King-ouest.
“ “ “ Fabrique, Toronto-nord.
“ Eby, Blain et Cie., Rue Front-est.

Réponse.....
2. Votre compagnie avait-elle aucune assurance sur la bâtisse ou le matériel de la compagnie d'Argent “Acme” le 22 février, 1887, au-dessous du taux de tarif, bâtisse 90 et contenu \$1.15 ?

Réponse.....
Signature.....

L.

Extrait des “conditions établies par les statuts” de la Compagnie d'Assurance contre le Feu “Queen City” :—

10. La compagnie n'est pas responsable pour les pertes suivantes, savoir :—
- (a) Pour perte de propriété possédée par toute autre personne que l'assuré, à moins que l'intérêt de l'assuré ne soit spécifié dans ou sur la police;
 - (b) Pour perte causée par invasion, insurrection, émeute, commotion civile, militaire ou pouvoir usurpé;
 - (c) Lorsque l'assurance est prise sur des bâtisses ou sur leur contenu—pour perte causée par défaut de bonnes et solides cheminées en briques ou en pierre; par des cendres ou de la braise déposée, à la connaissance ou consentement de l'assuré, dans des vaisseaux de bois; ou par des poêles ou tuyaux de poêles qui, à la connaissance de l'assuré, sont dans une condition peu sûre ou non convenablement soutenus ou appuyés;
 - (d) Pour perte ou détérioration d'objets par suite d'aucune opération dans, ou par laquelle l'application de la chaleur du feu est nécessaire;
 - (e) Pour perte ou dommage causé aux bâtisses ou à leur contenu tandis que les bâtisses sont en cours de réparation par des charpentiers, menuisiers, plâtriers ou autres ouvriers, et en conséquences de telles réparations, à moins qu'une permission n'ait été donnée, par écrit, et signée par un agent dûment autorisé de la compagnie. Mais dans les maisons privées, quinze jours sont accordés, chaque année, pour les réparations nécessaires, sans telle permission;
 - (f) Pour perte ou dommage “éprouvé,” lorsque du pétrole cru ou des huiles minérales, telles que huile de pétrole ou de charbon, camphine, gasoline, fluide à brûler, benzine, naphte, ou aucun de leurs produits liquides, ou aucune de leurs parties constitutantes (excepté l'huile de charbon raffinée pour l'éclairage seulement, en quantité n'excédant pas cinq gallons, ou l'huile lubrifiante, n'étant pas du pétrole cru ou de l'huile d'une gravité spécifique moindre que celle requise par la loi pour l'éclairage, n'excédant pas cinq gallons) ou plus de vingt-cinq livres de poudre à tirer sera ou seront emmagasinés ou tenus dans une bâtisse assurée ou contenant des effets assurés, à moins de permission écrite donnée par la compagnie.

11. La compagnie paiera les pertes causées par explosion de gaz, de houille, dans une bâtisse ne faisant pas partie d'une usine à gaz, et les pertes d'incendie causé par toute autre explosion ou par le tonnerre.

M.

TABLEAUX DES INCENDIES POUR 1885.

REVUES DES PERTES PAR LE FEU AUX ETATS-UNIS ET EN CANADA PENDANT 10 ANS.

L'énoncé seul du fait que les dix ans qui se sont terminés avec 1884 ont été témoins d'une destruction de propriétés par le feu aux États-Unis et en Canada, s'élevant à la somme énorme de près de neuf cents millions de piastres doit, ce semble, frapper tous les esprits sérieux et réfléchis avec une force écrasante. Mais lorsque nous tournons nos regards de ces monceaux de cendres pour les porter sur les transactions fiscales dans presque chaque branche de commerce, et que nous les trouvons insignifiantes en comparaison; lorsque nous examinons les statistiques de production, et que nous voyons quelle vaste proportion de leur valeur a été employée au paiement de cette formidale taxe; lorsque nous plaçons à côté de ce déploiement de richesses détruites le tableau des dépenses gouvernementales et que nous les trouvons insignifiantes; lorsque nous considérons l'argent dépensé en charités et pour l'éducation et que nous pensons aux avantages que la population aurait pu retirer de ces millions perdus s'ils eussent été sagement dépensés, nous pouvons constater, en partie du moins, l'immensité de ce drainage sur nos ressources nationales et apprécier combien est réellement épouvantable cette gigantesque destruction de propriété.

TABLE VI.—Pertes mensuelles totales par le feu aux États-Unis et en Canada pendant dix ans, de 1875 à 1884.

ETATS-UNIS.

Mois.	Perte totale de propriété pendant 10 ans, 1875-1884.	Perte totale d'assurance pendant 10 ans, 1875-1884.	Perte totale de propriété en 1884.	Perte totale d'assurance en 1884.
	\$	\$	\$	\$
Janvier.....	75,038,152	46,412,800	11,758,466	6,935,001
Février.....	63,087,393	37,370,161	7,650,999	4,555,987
Mars.....	63,696,454	37,559,635	8,102,801	4,564,764
Avril.....	69,630,967	37,626,500	9,468,642	5,701,772
Mai.....	72,085,606	37,641,664	9,249,568	4,573,204
Juin.....	53,542,113	30,181,251	7,277,974	4,263,754
Juillet.....	62,180,187	31,866,291	8,501,147	4,617,279
Août.....	64,241,329	33,791,531	10,042,385	5,513,652
Septembre.....	61,354,555	31,270,535	9,316,583	4,628,346
Octobre.....	76,053,578	38,219,280	9,917,942	4,965,676
Novembre.....	66,322,710	36,746,680	8,305,423	4,839,902
Décembre.....	76,372,505	45,004,595	10,426,681	5,510,581
	803,605,448	443,669,913	110,008,611	60,679,818

CANADA.

Janvier.....	5,292,745	2,848,331	1,115,025	599,475
Février.....	4,883,473	2,820,651	733,150	4,855,000
Mars.....	5,089,198	2,759,315	370,783	228,619
Avril.....	5,413,717	2,694,518	408,550	199,375
Mai.....	7,472,751	3,212,953	581,420	271,870
Juin.....	30,787,467	11,252,272	569,150	286,600
Juillet.....	5,394,353	2,609,796	846,805	315,550
Août.....	6,207,318	3,312,801	340,900	170,935
Septembre.....	6,673,809	2,610,849	910,705	391,645
Octobre.....	5,092,003	2,435,526	620,337	212,905
Novembre.....	5,118,135	2,780,975	258,500	105,460
Décembre.....	4,521,367	2,264,872	245,490	119,850
	91,946,336	41,602,862	6,900,815	3,320,634

TABLE IX.—Pertes totales annuelles aux Etats-Unis et au Canada, pour dix ans, 1875-1884.

Années.	ETATS-UNIS.		Années.	CANADA.	
	Perte totale de propriété.	Perte totale d'assurance.		Perte totale de propriété.	Perte totale d'assurance.
	\$	\$		\$	\$
1875.....	78,102,285	39,325,400	1875.....	8,225,750	4,306,300
1876.....	64,630,600	34,374,500	1876.....	9,145,200	3,887,600
1877.....	68,265,600	37,398,900	1877.....	29,261,000	10,637,700
1878.....	64,315,900	36,576,900	1878.....	5,950,500	3,102,700
1879.....	77,703,700	44,464,700	1879.....	7,159,000	3,856,000
1880.....	74,643,400	43,525,000	1880.....	5,194,600	2,359,800
1881.....	81,280,900	44,641,900	1881.....	8,237,400	3,701,600
1882.....	84,605,024	48,875,131	1882.....	5,605,940	3,047,341
1883.....	100,149,228	54,808,664	1883.....	6,266,131	3,382,987
1884.....	110,008,611	60,679,818	1884.....	6,900,915	3,320,834
Totaux.....	803,605,448	443,669,913	Totaux.....	91,946,336	41,602,862
Total, Etats-Unis.....	803,605,448	443,669,913			
" Canada.....	91,946,336	41,602,862			
Total.....	895,551,784	485,272,775			

N.

CHATHAM, ONT., 7 avril, 1888.

COMPAGNIE D'ASSURANCE DES MINOTIERS ET FABRICANTS,
24 rue Church, Toronto.

MESSIEURS,—Au feu qui a récemment détruit notre boutique de tonnellerie et la fonderie adjacente, l'importance de tenir toujours prêts à servir de nombreux seaux remplis d'eau salée a été clairement démontrée. L'incendie s'est déclaré de bon matin le 15 février. Un vent froid et violent soufflait directement sur le moulin et l'élévateur qui se trouvaient enveloppés de bardeaux en flammes et d'étincelles. Le vent chassa quelques uns de ces étincelles dans une petite ouverture au sommet de l'élévateur à 75 pieds du sol, et en un moment la partie supérieure était en flammes. Quelques-uns des hommes placés de garde, franchirent les escaliers en courant et éteignirent le feu à son origine au moyen des seaux et des barils toujours prêts pour cet usage. Nous n'hésitons pas à dire que sans cela, l'élévateur contenant une quantité considérable de grain aurait été rasé par le feu. Il convient de faire remarquer qu'il aurait été impossible d'atteindre à cette hauteur avec le boyau.

CALDWELL, STEVENS ET CIE.

L'élévateur et le grain qu'il contenait ne valaient pas moins de \$50,000. C. S. et Cie.

O.

COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU, "HAND-IN-HAND."

RÈGLES.

Instructions aux agents.

Les règles suivantes vous guideront dans la conduite de votre agence ; elles sont faites de manière à éviter la nécessité d'avoir constamment recours au bureau principal pour instructions :—

Caractère des demandeurs d'assurance.

Vous vous garderez bien d'accepter les propositions de personnes d'un caractère douteux et celles qui pourraient être faites pour l'assurance d'une propriété occupée par un locataire de mauvaise réputation.

D'autres considérations, elles que les embarras financiers de la personne demandant à s'assurer, une disposition de sa part à surfaire la valeur de sa propriété, les risques par suite de menaces ou de vengeance probables de la part des ennemis de la personne à assurer, et toute autre circonstance particulière qui vous paraîtra de nature à motiver votre refus ou votre acceptation d'une demande d'assurance, devront être l'objet d'une scrupuleuse recherche de votre part.

Demandes d'assurance.

Elles doivent être écrites sur formules imprimées fournies par le bureau principal à Toronto. Vous aurez soin de voir, avant de donner un reçu intérimaire, à ce que toutes les questions de la formule reçoivent une réponse convenable et complète, et qu'un diagramme complet, clair et distinct de la bâtisse à assurer ou dans laquelle la propriété à assurer se trouve placée, soit tracé sur le dos de la formule.

Vous examinerez parfaitement et personnellement les conditions de toute la propriété que l'on offre à assurer, et vous ne confierez pas cet examen à un sous-agent ou à un aide.

Vous prendrez soigneusement note des bâtisses, des dangers auxquels elles sont exposées, de leur contiguité à d'autres constructions et des risques qui peuvent en résulter.

Vous vérifierez personnellement l'exactitude du plan tracé au dos de la formule d'application, surtout quant à la distance des autres bâtisses, et vous vous assurerez vous-même que les conditions de la propriété à assurer sont exactement décrites, sous tous les autres rapports, dans la dite demande.

Vous observerez comment on dispose des cendres—si elles sont déposées dans des vaisseaux de bois près de la bâtisse ou des constructions adjacentes; et si vous remarquez qu'on apporte à cela ou à d'autres points importants, une négligence habituelle évidente, vous refuserez l'assurance.

Dans la considération d'une demande d'assurance, vous devez être tellement prudent et minutieux qu'aucune exception ne puisse être prise à votre acceptation, la propriété dût-elle être détruite le lendemain de la date de la dite acceptation.

Vous devrez dans chaque cas, donner votre opinion personnelle sur la propriété.

Vous transmettez par la poste au bureau principal à Toronto, toutes les demandes qui vous seront faites le jour même où vous les recevrez.

Vous n'accepterez dans aucune même localité, sans autorisation spéciale, une ou plusieurs assurances qui, en cas d'incendie, exposerait la compagnie, dans cette localité, à une perte excédant ce qui suit:—

1. Sur bâtisses à l'épreuve du feu, en pierre ou en briques, couvertes en ardoise, métal, gravier ou bardeaux baignés dans le mortier
2. Sur bâtisses en pierre ou en briques, couvertes en bois..
3. Sur bâtisses crépies en dehors, ou entièrement en bois (suivant le risque)

Vous éviterez en général d'accepter l'assurance de propriétés louées, vacantes ou en contestation. Cette règle n'est pas applicable à une bâtisse de prix avec bail à long terme.

Demande d'assurance pour propriété hypothéquée.

Elle doit être faite par le débiteur hypothécaire afin d'éviter la possibilité d'une double assurance par le débiteur et le créancier hypothécaire sur la même propriété.

Endossements.

Vous transmettez de suite au bureau principal, à Toronto copie de tous les endossements qui devront être faits sur une police, pour approbation, sans laquelle vous ne devez faire aucun changements ou endossement sur la dite police.

Valeur de la propriété.

La valeur de la propriété présentée pour assurance, est une considération d'une importance vitale et sera l'objet de votre plus scrupuleux examen. Vous ne devrez jamais accepter un risque excédant les deux tiers ou les trois quarts de sa valeur réelle, argent comptant.

Division du montant d'assurance.

En recevant toutes demandes d'assurance, vous verrez à ce que les divers montants d'assurance demandée sur différentes espèces de propriété, dans la même police, soient respectivement indiqués comme suit :—

Sur bâtisse en briques, couverte en bardeaux noyés dans le mortier, (N° 1 sur le diagramme).....	\$1,000
Sur ameublement de ménage, dans la maison.....	1,000
Sur effets d'habillement do	500
Sur piano, do	200
Sur livres imprimés, do	300
	\$3,000

Vous veillerez aussi à ce que des montants spécifiques soient placés sur chaque bâtisse ou habitation qu'on veut faire assurer.

Rémunération.

La rémunération sera une commission de pour cent, sur toute prime transmise au bureau principal ; cette allocation devra couvrir tous frais de poste et autres dépenses. Aucune autre réclamation ou dépense ne sera allouée, sauf sur l'ordre du président, par écrit, et contresigné par le secrétaire.

Comptes.

Les comptes devront être réglés jusqu'au dernier jour de chaque mois, et devront être transmis par la poste avec la balance exacte due, de manière à parvenir au bureau principal à Toronto, le 3e jour du mois suivant, au plus tard.

Pertes.

En cas de perte couverte en tout ou en partie par une des polices de la compagnie, vous informerez immédiatement le bureau principal, à Toronto, du fait par le télégraphe, spécifiant le nom de l'assuré, le numéro de la police, et le montant payable de la perte, puis, par le prochain courrier, vous donnerez les détails les plus complets touchant la perte partielle ou totale, le montant de la perte, la cause de l'incendie, les soupçons qui pourraient exister sur la conduite de l'assuré ou d'autres personnes relativement à ce feu, quelle autres compagnies, s'il en est, sont concernées dans la perte, et toutes autres particularités que vous jugerez importantes ou intéressantes pour la compagnie, — puis vous attendrez les instructions du bureau principal ou l'arrivée de l'inspecteur.

Dans le cas de perte partielle de marchandises, vous ferez assortir ces marchandises suivant leurs classes, séparant les articles avariés de ceux qui ne le sont pas, afin que le dommage puisse être facilement constaté ou vous les ferez disposer de façon à en faciliter l'évaluation, de la manière prescrite par la police.

Vous répondrez à toutes les questions qui vous seront faites quant aux formalités à suivre pour le recouvrement des réclamations et conditions indiquées dans la police à ce sujet.

Taux.

Il serait impossible d'arranger une table des taux applicables à chaque cas, et vous comprendrez que la table ci-jointe donne les taux dans les cas ordinaires. Vous trouverez qu'il s'en présentera quelquefois de plus hasardeux et qui exigeront des taux plus élevés.

Dans le cas où vous considérerez qu'il est de l'intérêt de la compagnie de changer les taux, soit en les augmentant ou en les diminuant, vous serez guidés, jusqu'à un

certain point, par les taux des autres compagnies responsables ayant des agences dans vos environs.

Les personnes cherchant à assurer leurs propriétés font des efforts constants pour obtenir des taux plus bas, et quelle que soit la tentation d'accorder un léger rabais afin de s'assurer une affaire, vous devrez y résister fermement, attendu que si les taux sont réduits sans raisons justifiables, le résultat doit être préjudicieux aux intérêts de la compagnie et de l'assuré.

Risques spéciaux.

Les demandes pour assurance de risques spéciaux ou de propriétés où l'on emploie la vapeur comme force motrice, doivent être approuvées par le bureau principal à Toronto, avant de donner un reçu intérimaire ou de rendre la compagnie responsable des pertes ou dommages; des formules de demandes spéciales seront fournies pour de semblables cas.

Classification.

1er Classe.—Constructions en pierre ou en briques, couvertes en métal, gravier, ardoise ou bardeau posé dans le mortier.

2e classe.—Constructions en pierre ou en briques, couvertes en bardeau.

3e Classe.—Constructions en bois, crépics, ou recouvertes de briques.

4e Classe.—Constructions en bois.

Toits-Mansard—autrement qu'en pierre, en brique ou en fer—taux additionnel.

Ascenseurs mus par la vapeur—taux additionnel.

ECHELLE DE TAUX PAYABLES COMPTANT.

OCCUPATION.	BATISSM.				CONTENU.			
	Classe de risque.				Classe de risque.			
	Taux par \$100.				Taux par \$100.			
	1er.	2e.	3e.	4e.	1er.	2e.	3e.	4e.
Académies, écoles de jour et collèges	50	65	1 00	1 25	50	65	1 00	1 25
Encanteurs	75	1 00	1 25	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Pharmaciens	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Salles de vente d'instruments aratoires et grains de semence.	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Alcool et liqueurs en barils	60	75	1 25	1 50	60	75	1 25	1 50
Boulangers	75	1 00	1 50	2 00	85	1 00	1 50	2 00
Bâtiments de ferme	60	75	85	1 00	60	75	85	1 00
Vanniers	75	1 00	1 50	2 00	85	1 00	1 50	2 00
Jeux de boules, allées pour	75	1 00	1 50	2 00	85	1 00	1 50	2 00
Salles de billards	75	1 00	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Forgerons	75	1 00	1 50	2 00	85	1 00	1 50	2 00
Fabricants de cirages	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	2 00	2 50
Libraires	75	1 00	1 50	1 75	85	1 00	1 50	1 75
Relieurs	75	1 00	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Maisons de pensions, publiques	75	1 00	1 50	2 00	75	1 00	1 50	2 00
Fondeurs et forgeurs de cuivre	1 25	1 50	1 75	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Fabricants de brosses	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Chaussures, boutique pour la vente des	75	1 00	1 25	1 75	85	1 00	1 50	1 75
do avec la vapeur.	Voir	Risques spéciaux.						
do sans la vapeur.	75	90	1 25	1 75	1 00	1 25	1 50	1 75
do pour la coupe et la couture seule.	75	90	1 25	1 75	1 00	1 25	1 50	1 75
Bouchers, boutiques de	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Barbiers, boutiques de	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Oaves pour la mise en bouteilles	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Boîtes, fabricants de, papier et toile	1 25	1 50	1 75	2 00	1 50	1 75	2 00	2 25
do do avec la vapeur.	1 50	1 75	2 00	2 25	2 00	2 25	2 50	2 75

EHELLE DE TAUX PAYABLES COMPTANT—Suite.

OCCUPATION.	BATISSE.				CONTENU.			
	Classe de risque.				Classe de risque.			
	Taux par \$100.				Taux par \$100.			
	1er.	2e.	3e.	4e.	1er.	2e.	3e.	4e.
Charpentiers et autres ouvriers, risques par mois, additionnel.....	10	10	10	10	10	10	10	10
Charpentiers, boutiques de	2 00	2 25	2 50	3 00	2 00	2 25	2 50	3 00
Sculpteurs et doreurs, pas d'ouvrage de charpentiers permis.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Effets d'habillem., conf. d', en gros, avec la v. do boutique sans la vapeur.....	1 00	1 25	2 00	2 50	1 25	1 50	2 00	2 50
Huile de charbon (voir page 32).....	75	90	1 35	1 75	1 00	1 35	1 50	1 75
Collèges	50	65	1 00	1 25	50	65	1 00	1 25
Salles de concerts, salles publiques.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Confiseurs.....	75	1 00	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Confiseries, fabrication de	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Cuivre, fondeurs et forgers.....	1 25	1 50	1 75	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Coton en balles.....	75	90	1 25	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Fabricants de balais de blé-d'inde.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Hôtels de ville.....	60	75	1 25	1 50	60	75	1 25	1 50
Faïence et verreries, gros et détail.....	75	1 00	1 35	2 00				
Machines à vapeur, pour chauffage seulement taux additionnels.....	15	15	15	15	85	1 00	1 50	2 00
Eglises (voir orgues).....	50	60	75	1 00	15	15	15	15
(peuvent être assurées à des taux de 2 ou 3 ans).....								
Effets d'habillem., boutique de vente en détail	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Boutiques de tonneliers.....	1 75	2 00	2 25	2 75	1 75	2 00	2 25	2 75
Carrosserie, salles de vente.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Cigarières, ouvrages à la main.....	2 00	2 25	2 50	3 00	2 00	2 25	2 50	3 00
Cigarriers.....	75	1 00	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	2 00
Fabricants de bouchons.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Corroyeurs.....	1 50	1 75	2 00	2 25	1 50	1 75	2 00	2 25
Fabricants de faux chignons (sans feu).....	2 00	2 25	2 50	2 75	2 00	2 25	2 50	2 75
Dentistes.....	75	1 00	1 35	2 00	85	1 00	1 50	2 00
Salles d'exercices militaires.....	50	60	75	1 00	50	60	75	1 00
Marchandises sèches, modes et articles de fantaisie, en gros.....	60	75	1 25	1 50	75	90	1 25	1 50
Marchandises sèches en gros, (art. de fonds).....	60	75	1 25	1 50	60	75	1 25	1 50
do en détail.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Droguistes en gros et en détail.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Habitations.....	37½	45	50	62½	37½	45	50	62½
Teinturiers.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Restaurants, buvettes.....	1 00	1 25	2 00	2 50	1 00	1 25	2 00	2 50
Graveurs.....	75	1 00	1 35	2 00	85	1 00	1 50	2 00
Herbe spart, en meules ou sans bâtisses.....	2 00	2 00	2 00	2 00	2 00	2 00	2 00	2 00
Marchandises et petits art. de fant., en gros.....	60	75	1 25	1 50	75	90	1 25	1 50
Farine et provisions, marchands de.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Meubles, boutiques pour vente de, sans réparations ou ouvrage d'aucune sorte permis.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Meubles, boutiques pour vente de, avec réparations et ouvrages de boureur seulement.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Fourreurs et chapeliers.....	75	1 00	1 35	1 50	1 00	1 25	1 50	2 00
Ouvriers pour appareils à gaz et à vapeur.....	1 25	1 50	1 75	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Entrepôts de grains.....	75	90	1 25	1 50	75	90	1 25	1 50
Serres.....				62½				62½
do pour trois ans.....				1 00				1 00
Épiciers, de gros.....	60	75	1 25	1 50	60	75	1 25	1 50
do de détail.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Armuriers.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Peintre sur verre, employant la chaleur sèche.....	1 00	1 25	1 50	1 75	1 50	1 75	2 00	2 25
Gantiers, avec la vapeur.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
do sans la vapeur.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75

ECHELLE DE TAUX PAYABLES COMPTANT—Suite.

OCCUPATION.	BÂTISS.				CONTENU.			
	Classe de risque.				Classe de risque.			
	Taux par \$100.				Taux par \$100.			
	1er.	2e.	3e.	4e.	1er.	2e.	3e.	4e.
Fabricants de colle				3 00				3 00
Quincaillerie, en gros, si des huiles (mais pas d'huiles de charbon ou ses produits) ou de la térébenthine y sont emmagasinées.....	60	75	1 25	1 75	75	90	1 25	1 75
Quincaillerie, en détail, si des huiles (mais pas d'huiles de charbon ou ses produits) ou de la térébenthine y sont emmagasinées..... (avec garantie dans la police, défendant les substances hasardeuses telles que l'excelsior, l'alfa etc.)	75	1 00	1 35	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Quincaillerie, en gros, (pas d'huiles).....	60	75	1 25	1 50	60	75	1 25	1 50
do en détail, (pas d'huiles)..... (avec garantie dans la police, défendant les substances hasardeuses telles que l'excelsior, l'alfa, etc.)	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Selliers, boutiques de.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Chapelliers et fourreurs.....	75	1 00	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	2 00
Chanvre.....	75	90	1 25	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Hôtels.....	1 00	1 25	2 00	2 50	1 00	1 25	2 00	2 50
Hôpitaux.....	50	65	1 00	1 25	50	65	1 00	1 25
Meubles et effets de ménage (mêmes que pour maisons d'habitation).								
Asiles (mêmes que pour hôpitaux).								
Chapeaux de feutre—Fabriques de, avec la vap.	2 00	2 25	2 50	3 00	2 00	2 25	2 50	3 00
do soie, avec la vapeur.....	1 00	1 25	1 50	1 75	1 25	1 50	1 75	2 00
do paille, avec la vapeur.....	1 50	1 75	1 00	2 25	2 00	2 25	2 50	2 75
Fabricants de crinolines.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Glacières et leurs écuries.....	2 00	2 00	2 00	2 00	2 00	2 00	2 00	2 00
Prisons (mêmes qu'hôtels de ville).....	60	75	1 25	1 50	60	75	1 25	1 50
Vernisseurs.....	1 50	1 75	2 00	2 50	1 50	1 75	2 00	2 50
Boutiques de joailliers, de gros et de détail.....	75	1 00	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	1 75
do orfèvrerie d'argent et ouvrage ..	75	1 00	1 35	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Cuir, boutiques pour la vente du, en gros.....	60	75	1 25	1 50	60	75	1 25	1 50
do do détail.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Écuries de louage.....	1 50	1 75	2 50	3 00	1 50	1 75	2 50	3 00
Asiles d'aliénés et autres.....	50	65	1 00	1 25	50	65	1 00	1 25
Fabriques de courroies de cuir, avec la vapeur.	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
do sans la vapeur.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Buanderies.....	1 00	1 25	1 50	1 75	1 00	1 25	1 50	1 75
Lithographes, avec la vapeur.....	1 00	1 25	1 50	1 75	1 25	1 50	1 75	2 00
do sans la vapeur.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Salles de marchés.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Boutiques de modistes et couturières.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Marchands de musique et d'instruments de musique.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Boutiques d'ouvrages en marbre, et fonds de boutique.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Fabricants d'ouvrages en marbre, par la vap'r.	1 50	1 75	2 00	2 25	1 50	1 75	2 00	2 25
Couvants.....	50	65	75	1 00	50	65	1 00	1 25
do 3 ans.....	1 00	1 30	1 50	2 00	1 00	1 30	2 00	2 50
Étoupe.....	75	90	1 25	1 50	1 00	1 25	1 50	2 00
Opticiens.....	75	1 00	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	2 00
Orgues d'église, et verrières.....								
Ornements et vêtements d'église..... (Assurés avec la bâtisse même taux que la bâtisse)					75	1 00	1 25	1 50
Huiles et couleurs, boutiques d'.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Peintres et peinture, boutiques de.....	75	1 00	1 35	2 00	1 00	1 25	1 75	2 00
Photographes.....	75	1 00	1 35	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00

ECHELLE DE TAUX PAYABLES COMPTANT—Fin.

OCCUPATION.	BATISSE.				CONTENU.			
	Classe de risque.				Classe de risque.			
	Taux par \$100.				Taux par \$100.			
	1er.	2e.	3e.	4e.	1er.	2e.	3e.	4e.
Risques de plâtriers, de peintres, de plombiers ou d'ouvriers, par mois.	10	10	10	10	10	10	10	10
Boutiques de plombiers.....	1 25	1 50	1 75	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Imprimeries, sans la vapeur.....	75	1 00	1 50	1 75	85	1 00	1 75	2 00
do avec la vapeur.....	1 00	1 25	1 75	2 00	1 25	1 50	2 00	2 50
Fabricants d'articles plaqués.....	75	1 00	1 35	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Boutiques de chiffonniers.....	1 50	1 75	2 00	2 50	1 50	1 75	2 00	2 50
Restaurants et buvettes.....	1 00	1 25	2 00	2 50	1 00	1 25	2 00	2 50
Fentre à toiture—Fonds de.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Selliers et fabricants de harnais.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Entrepôts à voiles.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Buvettes et restaurants.....	1 00	1 25	2 00	2 50	1 00	1 25	2 00	2 50
Approvisionneurs de navires.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Cordonniers, ouvrages à la main.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 50	1 75
Machines à coudre, boutiques pour la vente des	75	1 00	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	2 00
Orfèvres pour l'argenterie et joailliers.....	75	1 00	1 35	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Articles de fantaisie et passementerie, en gros	60	75	1 25	1 50	75	90	1 25	1 50
Papetiers, de détail.....	75	1 00	1 35	1 50	85	1 00	1 50	2 00
do gros (pas de chiffons emmagas.)	60	75	1 25	1 50	75	90	1 25	1 50
Ecuries, particulières.....	60	75	85	1 00	60	75	85	1 00
do "pour louage ou d'auberge".	1 50	1 75	2 50	3 00	1 50	1 75	2 50	3 00
Verres colorés ou peints, dans les églises... Voir Orfèvres.								
Machines à vapeur, non spécifiées ailleurs, taux additionnels.....	25	25	50	50	25	25	50	50
Emmagasinage, général.....	75	90	1 25	1 50	75	90	1 25	1 50
Fabrique d'eau de Seltz.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Conf. de chemises et de cols de toile, avec la vap	1 00	1 25	2 00	2 50	1 25	1 50	2 00	2 50
do do sans la vap.	75	90	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	1 75
Fabricants de balances, pas d'ouvrage en bois	75	90	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	1 75
Tailleurs.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 50	1 75
Auberges.....	1 00	1 25	2 00	2 50	1 00	1 25	2 00	2 50
Bureau de télégraphie.....	75	1 00	1 35	1 75	85	1 00	1 35	1 75
Ferblantiers.....	1 25	1 50	1 75	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Débitants de tabac.....	75	1 00	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	2 00
Hôtel de villes.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Fabricants de valises.....	75	1 00	1 35	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Fondeurs de caractères d'imprimerie.....	1 00	1 25	1 50	2 00	1 25	1 50	1 75	2 00
Fouets, boutiques de, détail.....	75	1 00	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	1 75
Tapissiers (Voir boutiques pour la vente de meubles, pas de réparations ou d'ouvrage de bourreur)	1 00	1 25	1 50	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Vernis, entrepôts de.....	4 00	4 00	4 00	4 00	4 00	4 00	4 00	4 00
Fils de fer, ouvriers en.....	75	1 00	1 50	2 00	85	1 00	1 50	2 00
Bois, ouvriers de tous genre en, taux additionnel.....	1 50	1 50	1 50	1 50	1 50	1 50	1 50	1 50
Laine.....	60	75	1 25	1 50	75	90	1 25	1 50
Ouvriers joailliers ou orfèvres en argenterie....	75	1 00	1 35	2 00	1 00	1 25	1 50	2 00
Articles en bois, boutiques pour la vente des...	75	1 00	1 35	1 75	1 00	1 25	1 50	1 75

RISQUES SPECIAUX.

OCCUPATION.	TAUX SUR LES BATISSES ET CONTENUS.			
	Classe de risque.			
	Taux par \$100.			
	1re.	2e.	3e et 4e.	
1. FABRIQUES D'INSTRUMENTS D'AGRICULTURE—Eau, force motrice.....	2 75	3 00	3 50	
Vapeur, force motrice.....	4 00	4 50	6 00	
Additionnel si les machines à planer sont employées, ou si le bois est séché à la chaleur du feu.....	1 00	1 00	1 00	
Ou si les deux opérations se font dans les mêmes bâtisses.....	2 00	2 00	2 00	
2. FABRIQUES DE HACHES, PELLES ET OUTILS—Lorsque nul ouvrage en bois n'est fait dans les bâtisses.....	2 00	2 25	2 50	
Lorsqu'on des ouvrages en bois y sont faits.....	3 00	3 25	3 50	
3. CHAUSSURES, Confection de, à la vapeur.....	1 25	1 50	1 75	
4. BRASSERIES (voir Fabriques de malt).....	1 50	1 75	2 50	
Taux additionnel pour fours et machines à vapeur, chacune.....	25	25	50	
5. ETABLES À BESTIAUX—A plus de quatre-vingts pieds des distilleries.....	1 00	1 25	1 50	
Pour chaque 10 pieds plus près que 80 pieds, 25c, jusqu'à ce qu'un taux spécial soit établi.....				
6. FABRIQUES DE CIGARES.....	1 25	1 50	2 00	
7. CARROSSIERS—Sans la vapeur.....	2 00	2 25	3 00	
Avec la vapeur.....	3 00	3 25	4 00	
8. *FILATRES DE COTON—Mues par l'eau ou la vapeur.....	2 50	3 00	4 00	
9. DISTILLERIES.....	3 25	3 50	4 50	
10. BATEAUX À DRAGAGE, \$1.50, et ELÉVATEURS FLOTTANTS, \$1.75—A la vapeur.....				
11. *MANUFACTURE DE LIN (pas de séchage permis dans ou près de la bâtisse).....	3 00	3 25	4 50	
Si le séchage est fait dans ou près de la bâtisse.....	4 00	4 50	6 00	
12. MINOTERIES—Eau, force motrice.....	2 00	2 25	2 75	
Vapeur, force motrice.....	3 00	3 50	4 50	
Pour orges ou avoine, pouvoir d'eau.....	2 50	2 75	4 00	
A la vapeur.....	3 50	4 00	5 00	
Taux additionnel si on y carde la laine.....	75	75	75	
13. USINE À GAZ—Bâtisse du gazomètre non comprise (elle doit être hors de danger).....	2 50	3 00	4 00	
14. ELÉVATEURS DE GRAIN—Pouvoir d'eau ou de cheval.....	1 25	1 50	1 75	
A la vapeur.....	2 00	2 50	4 00	
15. FABRIQUES DE CAOUTCHOUC.....	3 00	3 50	4 00	
16. FONDERIES—Pas d'ouvrages en bois dans les bâtisses.....	2 00	2 25	2 50	
Si elles sont jointes à l'atelier des modèles.....	3 00	3 25	3 50	
(Les modèles ne peuvent être assurés, sauf par arrangement spécial.).....				
17. FABRIQUES DE FORMES.....	3 00	3 25	3 50	
18. ATELIERS DE CONSTRUCTION POUR LES MACHINES—Lorsqu'on ne travaille pas le bois dans les bâtisses.....	1 50	1 75	2 50	
Lorsqu'on travaille le bois dans les bâtisses.....	2 50	2 75	3 50	
19. GERMOIRS—Séparés des brasseries, n'ayant pas plus de 2 fours.....	1 50	1 75	2 50	
20. CLOUTERIES—Parquet en terre ou en brique dans le soubassement.....	1 50	2 00	2 50	
Avec plancher en bois dans le soubassement.....	2 50	3 00	3 50	
Taux additionnel si on fait usage de machines pour carvelles.....	50	50	50	
21. FABRIQUES D'HUILES ET DE DROGUES.....	2 75	3 00	3 50	
Lorsque des huiles ou autres liquides sont bouillis dans les bâtisses ou auprès d'elles.....	4 50	4 75	5 25	
22. FABRIQUES DE TOILES CIRÉES.....	2 50	3 50	4 50	
23. PAPETERIES—Pouvoir d'eau.....	2 00	2 25	2 50	
Pouvoir à vapeur.....	2 50	3 00	3 50	
Taux additionnel lorsque des chiffons (plus d'un jour d'approvisionnement) sont emmagasinés dans ou près des bâtisses.....	1 00	1 00	1 00	
24. MOULINS À PLANER, FABRIQUE DE MEUBLES, DE SCAUX, DE BATEAUX, DE CHASSIS ET DE PERSIENNES.....	4 00	4 25	5 00	
Lorsque l'on emploie la vapeur.....	5 00	6 00	7 00	
25. ETABLISSEMENTS DE SALAIION DE LARD—Coupe, salaison et mise en baril seulement.....	75	1 00	1 50	
Taux additionnel pour le privilège de fumer le lard.....	50	50	50	
do do fondre les graisses.....	1 00	1 00	1 00	
Si les deux opérations se font en même temps, ajoutez seulement.....	1 25	1 25	1 25	
26. FABRIQUES DE POTASSE ET DE PERLASSE.....	1 50	1 75	2 75	
27. CORDERIES—Pouvoir d'eau.....	3 00	4 00	5 00	
Pouvoir à vapeur.....	4 00	5 00	6 00	

* NOTE.—Le triage devra se faire dans un appartement séparé, où l'on ne permettra ni feux lumineux, si autrement, exiger p. c. additionnels.

RISQUES SPÉCIAUX—Fin.

OCCUPATION.	TAUX SUR LES BÂTISSÉS ET CONTENUS.		
	Classe de risques. Taux par \$100.		
	1er.	2e	3e et 4e.
28. LAMINOIRS	2 00	2 25	2 50
29. FABRICANTS DE CAISSES DE SURETÉ, pas d'ouvrages en bois.....	1 50	1 75	2 00
do do avec ouvrages en bois.....	2 50	2 75	3 00
30. FABRIQUES DE SCIES, pas de trempé	1 50	1 75	2 00
trempé, taux additionnel	50	50	50
31. SCIERIES—Pouvoir d'eau	2 00	2 25	3 00
Taux addition. quand des mach. à planer sont emp. à un étage supér.	1 00	1 00	1 00
Avec pouvoir à vapeur	5 00	6 00	7 00
Si convertes en métal, ou avec matériaux de 1re classe, déduisez.....		25	25
SCIERIES—Pouvoir à vapeur:			
Si la bouilloire et la machine sont dans une bâtisse de 1re classe attachés au moulin, déduisez		25	25
Si elle est convertie en métal ou avec matériaux de 1re classe, bouilloire et mach. dans une bâtisse à 40 pds. de dist. au m., déduisez.	50	50	1 00
SCIERIES, INACTIVES	2 50	3 00	3 50
32. FABRIQUES DE SAVON ET CHANDELLE	2 25	2 75	3 25
Si l'on emploie la vapeur pour bouillir.....	1 75	2 25	3 00
33. MOULINS À ÉPICES ET À ROUER LE CAFÉ.....	1 50	2 00	2 50
34. FABRIQUES D'AMIDON	2 00	2 25	3 00
Si les boîtes sont faites dans la bâtisse, ajoutez	1 00	1 00	1 00
35. RAFFINERIES DE SUCRES ET SIROPS—Avec fours à vapeur.....	2 50	3 00	5 00
36. FABRICANTS DE MACHINES À COUDRE, pas d'ouvrages en bois.....	1 00	1 50	2 00
do do avec ouvrages en bois.....	2 00	2 50	3 00
Vernissage, taux additionnel.....	50	50	50
37. TANNERIES ET FABRIQUES D'EXTRAIT DE TAN.....	4 00	4 25	4 50
Vernissage, taux additionnel	1 00	1 00	1 00
38. FABRIQUES DE TABAC—Séchage à la vapeur	1 50	2 00	3 00
Séchage au poêle, taux additionnel.....	50	50	50
Tabac à priser, do	50	50	50
39. COURS À BOIS DE CHAUFFAGE, À CHARBON BITUMEUX ET À BOIS DE SERVICE			
—Distantes d'autres cours ou d'autres dangers externes de 100 pieds, avec murailles ou clôtures serrées			1 50
Sans un tel mur ou clôture.....			2 00
Charbon dur			1 00
Que la clause moyenne soit insér. dans tous les cas de c. à bois de serv.			
40. MOULINS À TRICOTER, FILATURES DE LAINE, MOULINS À CARDER ET À FOULER			
—Pouvoir d'eau	2 50	3 00	4 00
Mus par la vapeur	3 00	4 00	5 00
41. CHARRONS ET TOURNEURS EN BOIS	1 50	2 00	3 00

* NOTE.—Le triage se fera dans un appartement séparé où l'on ne permettra ni feu ni lumières; si autrement, exigez 50 centins additionnels.

Vapeur,—si elle est employée occasionnellement, dans aucun des risques spéciaux précédemment nommés, 20 centins p. c. par mois additionnels

TAUX ADDITIONNELS POUR HUILE DE CHARBON RAFFINÉE.

	Bâtisse.	Contenus.
	Par \$100.	Par \$100.
1 à 3 barils sans frais additionnels		
Au-dessus de 3 barils et n'excédant pas 6 barils.....	15	25
do 6 do 10 do	25	40
do 10 do 20 do	50	65
do 20—Taux spécial.		

P.

BUREAU DES ASSUREURS CONTRE LE FEU, DE TORONTO.

(Extraits des minutes.)

TORONTO, 17 février, 1887.

La séance s'ouvre ce jour, à 3 p.m. Alf. W. Smith (Impériale), vice-président, au fauteuil.

Les minutes du 10 courant sont lues et confirmées.

57. *Conditions particulières de construction d'une bâtisse.*—Sur motion, la règle suivante de l'Association Canadienne des Assureurs contre le feu est unanimement adoptée :—“ Que lorsqu'un risque, en raison de sa construction particulière, est meilleur qu'on ne le croyait lorsque le tarif minimum a été établi, ou lorsqu'un risque est employé d'une manière non prévue par les taux des cédules, aucune des deux divisions du comité des taux aura le pouvoir, si elle en est requise par aucune des deux divisions de l'association, de fixer les taux de tel risque, nonobstant toute règle ou tarif de taux de l'association à ce contraire. ”

58. *Dépôt-Garantie.*—A ce point des procédés, un membre demande si le dépôt-garantie de \$50, requis par la 20e règle, telle qu'amendée à l'assemblée annuelle, a été fait. Le secrétaire lit les noms des compagnies qui ont fait le dépôt, et l'on trouve que bon nombre de membres ne se sont pas conformés à la règle.

Il est alors proposé par M. Reed, secondé par M. Magurn, que vu qu'un bon nombre de compagnies, membres de ce bureau, ne se sont pas encore conformés à la règle prescrivant un dépôt, il soit

Résolu, Que ce bureau s'ajourne maintenant d'aujourd'hui en huit jours, et que le secrétaire reçoive instruction d'écrire aux compagnies qui n'ont pas encore fait le dépôt requis, et de faire rapport au bureau jeudi prochain, si elles se sont conformées à la règle et, si non, des motifs de leur refus.—Adopté unanimement.

ALF. W. SMITH, *vice-président.*
ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

TORONTO, 18 février 1887.

CHER MONSIEUR,—J'ai l'honneur d'attirer votre attention sur le paragraphe n° 58 des minutes du Bureau de Toronto, du 17 courant, comme ci-dessous, et de vous prier, conformément aux instructions que j'ai reçues, de vouloir bien m'envoyer votre chèque pour \$50. Aucun chèque ne sera déposé à la banque avant que toutes les compagnies ne se soient conformées à cette règle du Bureau de Toronto.

Sincèrement, votre etc.,

ROBERT McLEAN, *secrétaire.*

EXHIBIT 46a.

CONSTITUTION DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES FONDEURS EN FER.

Adoptée le 13 novembre, 1865, révisée le 17 mai 1872, et révisée de nouveau le 28 avril, 1880.

PRÉAMBULE.

Considérant que des pertes sérieuses pour les fondeurs en fer, en Canada, résultent de ce qu'il n'y a pas entre eux cette unité d'intention et d'action qui leur permettrait d'établir des règles pour la vente de leurs produits et l'administration de leurs établissements, il est en conséquence jugé à propos de former une association pour la protection et l'avancement des intérêts généraux de cette branche de commerce,

CONSTITUTION.

Art. 1. Cette société sera nommée l'Association Canadienne des Fondeurs en Fer.

Art. 2. L'Association Canadienne des Fondeurs en Fer est formée pour les fins suivantes :

Premièrement.—Pour l'établissement d'un tarif général et uniforme pour les poêles et autres produits des forderies.

Secondement.—Pour obtenir au moyen d'une unité d'action, le pouvoir de contrôler leurs établissements.

Troisièmement.—Pour cultiver parmi les membres des sentiments d'amitié et de confiance mutuelle.

Art. 3. Les membres de l'association seront tous des fondeurs en fer.

Art. 4. La souscription annuelle sera de dix piastres, ou telle somme qui pourra être nécessaire pour défrayer les dépenses nécessaires de l'association, payable en aucun temps après la première assemblée régulière, par traite, ou à la demande du secrétaire.

Art. 5. Les maisons payant la souscription ci-dessus, et signant la constitution de l'association, seront considérées comme membres de l'association, et auront droit de voter sur aucune question, chaque maison aura une voix.

Art. 6. Les officiers de l'association se composeront d'un président, d'un vice-président, d'un trésorier et d'un secrétaire.

Art. 7. Les officiers seront élus au scrutin à la première assemblée régulière de chaque année, ainsi que les comités permanents.

Art. 8. Les devoirs du président seront de présider à toutes les assemblées de l'association, de vérifier les comptes en y attachant sa signature, s'ils sont exacts, de convoquer des assemblées spéciales à la requête de trois membres ayant droit de voter, et de prendre des mesures immédiates lorsqu'un membre aura quelque sujet de plainte.

Art. 9. Les devoirs du vice-président seront de présider en l'absence du président, et de remplir tous les autres devoirs de celui-ci, s'il est empêché de s'en acquitter.

Art. 10. Le trésorier sera chargé des argents de l'association, tiendra un compte exact des recettes et des dépenses, et paiera tous les comptes certifiés par le président ou son député.

Art. 11. Le secrétaire qui pourra n'être pas membre, tiendra tous les livres et registres de l'association, conduira toute la correspondance, assistera aux assemblées et en tiendra des minutes exactes.

Art. 12. Les assemblées régulières de l'association auront lieu le second mercredi de février, et les assemblées subséquentes, de temps à autre pendant l'année, comme il pourra en être décidé ou lorsqu'elles seront régulièrement convoquées.

Art. 13. A toute assemblée régulière ou spéciale, il faudra au moins cinq membres votants pour constituer un quorum.

Art. 14. Pour l'amendement de la constitution ou des règlements de l'association, un vote des deux tiers des membres présents, ayant droit de voter, sera nécessaire. Ce vote sera pris à une des assemblées régulières, et un mois d'avis de tel changement ou modification projetée sera donné au secrétaire qui notifiera, sans aucun délai, tous les membres de la nature de telle modification.

RÈGLEMENTS.

1. A l'assemblée régulière de l'association, l'ordre des procédés sera comme suit:—

Premièrement.—La constitution et les règlements seront lus.

Secondement.—Minutes de l'assemblée précédente.

Troisièmement.—Rapports de comités.

Quatrièmement.—Réception des communications.

Cinquièmement.—Election des officiers.

Sixièmement.—Transaction des affaires générales.

4. Le président ne votera que lorsqu'il y aura égalité de voix.

5. Tout membre ou membres voulant porter une plainte, en donnera avis, (par écrit) au président qui de suite en notifiera le comité des griefs; ce comité devra s'en occuper immédiatement.

6. Les frais de voyages encourus par suite d'ordres du président, seront payés à même les fonds de l'association, sur l'ordre du président.

7. Nul membre ne sera libre de se retirer de ses engagements concernant l'association, qu'après que la question aura été discutée à une assemblée convoquée à cette fin et dont avis aura été dûment donné à tous les membres.

8. Lorsque le président recevra d'un membre ou membres avis qu'ils veulent se retirer de l'association, il verra à ce que le secrétaire en donne immédiatement avis à tous les autres, et convoquera une assemblée spéciale.

9. Nul poêle ou ustensile en fonte ne sera expédié de la fonderie sans avoir été vendu, et nul poêle ou ustensile ne sera envoyé en commission ou consignation, et il ne sera permis à aucun membre d'emmagasiner les poêles ou ustensiles dans le magasin d'un marchand de détail ou sous ses soins. Cette règle ne devra pas être applicable aux *jobbers* de Winnipeg représentant des membres de cette association.

10. Tous les poêles de même modèle, dessin et numéro seront vendus à un prix uniforme, qui sera fixé annuellement par un comité nommé à cette fin.

11. Nul contrat pour poêles ou ustensiles ne devra être passé pour une période s'étendant au delà de l'année courante de l'association qui se termine au second mercredi de février.

12. Les membres devront envoyer copie de leurs derniers catalogues et de leur liste de prix à tous les membres de l'association qui les demanderont.

13. Attendu qu'il est nuisible au commerce de fonder des poêles précisément du même dessin, il sera du devoir de chaque membre qui voudra fabriquer un poêle ou patron américain, non original, de notifier les membres, par écrit, de son intention, *quand il aura réellement acheté ses patrons*, donnant le nom du poêle et celui de son fabricant; la personne agissant ainsi aura alors le droit de contrôler exclusivement tel patron ou dessin, à condition que le poêle soit sur le marché dans les six mois qui suivront tel avis; de plus, tous patrons ou modèles originaux seront considérés comme la propriété de l'inventeur ou du possesseur, et seront enregistrés dans l'association; et nul membre de cette association ne s'appropriera ou n'emploiera comme patron aucune fonte produite par aucun autre membre, sauf par arrangement mutuel.

14. Lorsque avis sera donné par aucun membre qu'il a acheté un nouveau patron pour la fabrication d'un poêle, le secrétaire sera aussi notifié; en recevant tel avis, il entrera dans un livre tenu à cette fin, la date et l'heure de telle réception, pour référence en cas de dispute. L'avis au secrétaire devra être accompagné de la somme de cinq piastres pour chaque patron ainsi enregistré, cette somme sera de suite transmise par le secrétaire au trésorier qui la passera au fonds général de l'association. Si, toutefois, le poêle enregistré n'est pas fait et placé sur le marché dans les six mois prescrits, l'honoraire sera confisqué et le droit de protection pour tel patron sera perdu.

15. Les membres pourront faire enregistrer aucun nom (pour la désignation d'un article) qui leur plaira, pourvu que tel nom (enregistré ou non) n'ait été mis en usage par aucun autre membre avant le 1er janvier 1887; et tel enregistrement devra leur donner droit à son usage exclusif; un honoraire de deux piastres sera payé pour cet objet, et sera ajouté au fonds général de l'association.

Il sera du devoir de telles personnes de notifier les membres de cette association de l'adoption et de l'enregistrement de tel nom.

16. Dans le cas où il est désiré de fixer le prix d'un nouveau poêle, ou de faire aux anciens prix aucun changement (rendu nécessaire par une modification du poids ou autrement) lorsque la présence de l'auditeur ne peut pas être immédiatement obtenue, les membres auront le privilège de le faire, pourvu qu'avant de coter tel prix par liste ou autrement, ils aient exposé à l'auditeur pourquoi tels prix ont été donnés—cet exposé sera fait sur une formule d'affidavit que devra fournir l'auditeur.

Si un membre néglige de faire la déclaration requise avant de coter les prix de poêles nouveaux ou changés, qui n'ont pas été inspectés par l'auditeur, il sera passible d'une amende de pas moins de \$25 pour chaque grandeur du poêle ainsi coté contrairement à cette règle.

L'acte d'engagement suivant a été adopté par l'association et doit être signé par chaque membre.

ACTE D'ENGAGEMENT.

Cet acte passé le 21 février, A. D. 1888, entre les soussignés, membres de l'Association Canadienne des Fondateurs en fer,

Fait foi, que les soussignés, membres de la dite, association prennent mutuellement, par les présentes, pour eux-mêmes et pour leurs maisons, les arrangements et engagements suivants :—

Qu'ils adhéreront, chacun d'eux, et se soumettront à toutes les règles, termes et prix, tels que fixés et adoptés par l'Association Canadienne des Fondateurs en Fer, à l'assemblée tenue dans la cité de Hamilton, le 21 et le 22 février, 1888, et qu'ils se rendront responsables des actions de leurs agents et employés respectifs, et qu'ils n'emploieront ou n'auront recours, directement ou indirectement, à aucun subterfuge, quel qu'il soit, (tel que présents ou escomptes accordés sur d'autres marchandises ou à aucune autre manœuvre, en donnant ou promettant quelque avantage) pour faciliter la vente de leurs marchandises, et qu'ils ne violeront ni directement ni indirectement aucune des règles de l'association dans leurs règlements de comptes avec les pratiques ; et il est convenu que tout tel subterfuge susdit ou tout artifice employé dans ce but, sera considéré comme une violation des engagements et des conventions contenus dans cette clause.

2. Que les parties au présent acte, dans les dix jours qui suivront sa date, déposeront entre les mains du trésorier de la dite association la somme de \$200, ou telle autre somme dont il pourra être convenu plus tard, comme garantie de la due observation et exécution des conventions ou engagements mentionnés au présent acte ; telle somme devant porter intérêt à six pour cent par année, à partir de la date du dépôt, et tel intérêt étant payable annuellement.

3. Que dans le cas d'aucune infraction ou violation d'aucune des conditions ou stipulations spécifiées au présent acte, par aucun membre de telle association, qui est partie au dit acte, ou par aucun agent, commis ou employé d'aucun tel membre ou maison, une amende, pouvant s'élever au montant complet du dépôt, ou de telle somme que la cour, à la création de laquelle il est pourvu par l'article 5 du présent acte, décidera, pourra être imposée ; et la dite amende, avec l'intérêt échu ou à échoir sur icelle, sera passée au fonds de la dite association, pour servir et être employé à telles fins et usages que la dite association jugera convenables ; et il est entendu qu'un ordre, pris par un agent, commis ou employé, que la maison refuse d'accepter autrement qu'aux termes réguliers, constituera une violation de la part de l'agent seulement.

4. Lorsqu'aucun membre de l'association aura raison de soupçonner qu'aucun autre membre de l'association viole aucune des règles ou règlements de la dite association, ou aucune des conventions du présent acte, il aura droit d'obtenir des membres ou maisons, parties au présent acte, une dénégation écrite de l'infraction dont ils sont soupçonnés, et si aucun membre refuse de signer telle dénégation lorsqu'il en sera requis par aucun autre membre, tel refus constituera *per se* un motif suffisant pour porter une accusation en vertu de la clause pénale du présent acte ; et si aucun membre, après avoir obtenu telle dénégation écrite, n'est pas encore satisfait, et a la preuve que le membre accusé, malgré telle dénégation, s'est rendu coupable de violation des dispositions du présent acte ou d'aucune des règles ou règlements de la dite association, il pourra, nonobstant telle dénégation, faire convoquer la cour d'arbitrage, à laquelle il est pourvu par la clause suivante de la présente convention.

5. Il sera créé une cour composée du président ou du vice-président et de deux membres de l'association, dont l'un sera nommé par le président et l'autre par le membre portant l'accusation contre la partie inculpée ; et cette cour d'arbitrage devra, et aura le pouvoir de faire l'investigation de toute accusation portée contre aucune

partie au présent arrangement, et la décision de telle cour, dans tous les cas, sera finale et décisive entre les parties au présent acte, de même qu'entre les parties accusées et la dite association; et toute telle accusation devra être présentée à la dite cour, par le plaignant, par écrit et devra être spécifique et définie; et copie d'icelle devra être servie à l'accusé au moins six jours avant l'audience, dont avis devra aussi être dûment donné à l'accusé.

6. En cas de confiscation pour aucune cause, du tout ou d'une partie de la somme déposée entre les mains du trésorier, comme susdit, la partie ou le membre qui aura encouru l'amende ou confiscation, devra dans les dix jours qui suivront la date de tel jugement, déposer entre les mains du trésorier une somme égale au montant de l'amende, et telle somme sera gardée comme garantie, tel que susdit, et le dépôt entier sera sujet à toutes les conditions et engagements du présent acte; et dans le cas où le membre ainsi mis à l'amende négligerait de faire tel dépôt additionnel, la dite association règlera, et aura le pouvoir de régler la question de la manière qui lui conviendra, et prendra immédiatement les mesures nécessaires à ce sujet.

7. Si aucun membre ou maison se retire de l'association avant l'expiration du présent arrangement, qui sera en vigueur pendant une année à partir du 21^e jour de février, 1888, tout argent déposé entre les mains du dit trésorier sera perdu pour le membre ou la maison se retirant ainsi, et tel argent appartiendra par la suite à la dite association qui pourra en disposer comme bon lui semblera.

8. Dans le cas où le dépôt requis en vertu de la seconde clause de la présente convention, ne serait pas fait par les signataires d'icelle, dans les dix jours qui suivront la date de sa passation, nous autorisons le trésorier de cette association à tirer sur nous pour le montant de tel dépôt, et nous nous engageons respectivement à faire honneur et accueil à telles traites.

9. S'il vient à la connaissance d'aucune partie à cet arrangement qu'aucune violation d'icelui a été commise par aucun de ses signataires, nous nous engageons respectivement, individuellement et comme maisons de commerce, à porter une accusation en conséquence, contre toute maison ou membre se rendant ainsi coupable, ou accusé de telle infraction, et de prendre les mesures nécessaires et convenables au soutien de telle accusation.

10. Cet arrangement devra rester en force pendant l'année prochaine, et sera applicable à toutes les transactions ou infractions qui pourront se produire pendant cette période.

11. Les parties au présent acte s'engagent de plus, pour tout et chaque mois qui suivra sa complète exécution, à faire, signer et envoyer par la malle au secrétaire de la dite association une déclaration, en vertu des règles qui suivent:—

A la fin de chaque mois, une formule d'affidavit sera fournie par le secrétaire et lui sera retournée promptement.

Dans tous cas où un délai de quinze jours s'écoulera sans que tel affidavit soit transmis, une amende de cinq piastres sera imposée; le secrétaire télégraphiera au délinquant, et si le rapport n'est pas fait dans le mois, le dépôt de tel membre sera confisqué, et le cas sera le sujet d'un rapport au président pour qu'il en soit disposé.

B.

TERMES D'ARRANGEMENT DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES FONDEURS EN FER.

Formulés en 1875, et révisés en 1877.

Proposé par M. A. Laidlaw, secondé par M. C. Gurney, que tout membre de cette association soit autorisé à offrir et payer la somme de \$50 à aucune pratique qui pourra produire une preuve satisfaisante écrite de la main du vendeur, qu'aucun membre a accordé de meilleurs termes que ceux autorisés par les règles de l'association, les dites \$50 étant payables à même les fonds de l'association.—Adopté.

HÔTEL ROSSIN, TORONTO, mercredi, 3 mars, 1875.

Votre comité nommé pour prendre en considération et fixer les prix de l'année pour les diverses classes de poêles faits par les différentes maisons qui sont membres de l'association, recommande respectueusement ce qui suit : Que les nouveaux prix pour la saison de 1875 76 soient basés sur l'échelle suivante :—

<i>Base Burners</i> , s'alimentant d'eux-mêmes avec deux rangées de mica.....	7 cts par lb.
Poêles s'alimentant directement d'eux-mêmes, 2 rangées de mica.....	7 “
<i>Base Burners</i> , s'alimentant d'eux-mêmes, 1 rangée de mica.....	6 $\frac{3}{4}$ “
Poêles s'alimentant d'eux-mêmes directement, 1 rangée de mica.....	6 $\frac{3}{4}$ “
Poêles de cuisine, à charbon.....	5 $\frac{1}{2}$ “
“ “ à trois.....	5 “
“ salon, à charbon.....	5 $\frac{1}{2}$ “
“ “ à bois.....	5 $\frac{1}{2}$ “
Poêles carré, légers.....	4 $\frac{1}{2}$ “
“ pesant 400 lbs et plus.....	4 “
Poêles cylindriques, à charbon.....	5 $\frac{1}{2}$ “

Et que tous les articles dont il n'est pas fait mention dans l'échelle ci-dessus soient placés sur les listes aux prix de l'an dernier, avec permission de déduire de tout compte de \$500 à \$1,000, 2 $\frac{1}{2}$ pour 100 d'escompte, et de tout compte s'élevant à \$1,000 et au-dessus, 5 pour 100 d'escompte, et d'allouer le fret à tous les points de compétition, qui seront désignés par l'association.

Que le vieux fer, délévié dans la cour, ne soit pas payé au delà de \$1.00 par 100 lbs.

Votre comité regrette que de nombreux et indéniables actes de mauvaise foi se soient produits parmi les membres de cette association, pendant la saison qui vient de s'écouler, et recommande que l'association, afin d'en prévenir le retour, adopte ce qui suit :—

Que chaque maison, membre de l'association, déposera entre les mains du trésorier, comme garantie de sa bonne foi, une somme de \$200 qui portera intérêt à 7 pour cent par année, laquelle somme sera confisquée lorsque telle maison ou membre sera coupable d'une infraction au tarif de prix adopté par cette association.

Qu'un comité de trois membres soit nommé, lequel sera chargé de faire la recherche de toute plainte ou accusation qui lui sera référée par le président, et dont la décision sera finale dans tous les cas ; et si le comité ainsi nommé, néglige de s'enquérir d'aucune accusation soumise à sa considération par le président, il sera passible d'une amende de \$200.

Qu'il sera du devoir de chaque membre de cette association de prendre note d'aucune et de toutes infractions au tarif de prix, et, sur preuve suffisante, de porter une accusation en en donnant avis au président, qui mettra de suite la question entre les mains d'un comité convenable.

Que toutes les dépenses de telle enquête seront payées par l'association, excepté dans le cas de conviction, alors qu'elles seront payées à même le montant confisqué au membre trouvé coupable et dont la balance sera donnée à telle institution charitable qui sera choisie par un vote de l'association.

Dans le cas où ce qui précède serait adopté par l'association, votre comité recommande que chacun de ses membres signe l'engagement suivant :

Nous, les soussignés membres de l'Association Canadienne des Fondateurs en Fer, nous engageons, de parole et d'honneur, à nous conformer à la lettre et à l'esprit des prix, termes et règles spécifiés dans le précédent rapport et adoptés par l'association ; et nous nous reconnaissons responsables pour nous-mêmes, nos maisons et nos agents, et dans le cas où une accusation serait prouvée contre aucune de nos maisons respectives, nous convenons individuellement d'accepter la décision du comité, et de ne pas refuser de nous soumettre à la pénalité imposée en vertu de telle décision, ni nous retirer de l'association ou réclamer aucun argent qui nous aura été confisqué.

Et de plus, dans le cas où le dépôt que nous avons fait entre les mains du trésorier de cette association serait confisqué, nous ordonnons, par les présentes, que cet argent soit payé à telle institution charitable que l'Association Canadienne des Fondateurs en Fer désignera.

Cet arrangement devant continuer à être en force jusqu'à l'assemblée annuelle de 1876, à moins d'être changé par l'association.

Du consentement des membres présents, le rapport ci-dessus est déposé sur le bureau et on procède à l'élection des officiers pour l'année suivante.

Sur motion de M. W. J. Copp, M. E. Gurney, jun., est élu président.

Sur motion de M. Stewart, M. Moore est élu trésorier.

Sur motion de M. Howse, M. McKillop est élu vice-président.

Sur motion de M. E. Gurney, jun., Edward Tilden est élu secrétaire.

Le rapport ci-dessus mentionné est alors lu clause par clause, et après une longue discussion, il est adopté avec les amendements suivants:—

M. Carmichael propose en amendement au rapport, secondé par M. Moore,

Que l'escompte de 2½ pour cent ne soit alloué que sur les achats de \$1,000 à \$2,000, et 5 pour cent sur ceux d'au-dessus de \$2,000.—Adopté.

Proposé par M. Stewart, secondé par M. Carmichael,

Que \$100 soient substituées à \$200 pour la pénalité imposée contre les membres qui ne se conformeront pas aux prix et aux règles de l'association pour l'année.—Adopté.

Proposé par M. McKillop, secondé par M. E. Gurney,

Que les membres présents à cette assemblée gardent le secret sur les transactions de cette association vis-à-vis des fondateurs qui ne sont pas membres, et des marchands.—Adopté.

EXHIBIT 47a.

CONSTITUTION, RÈGLEMENTS, RÈGLES DE PROCÉDURES, ETC., DE L'ASSOCIATION DES ENTREPRENEURS DE POMPES FUNÈBRES D'ONTARIO, ET PROCÉDÉS DE LA SECONDE CONVENTION ANNUELLE TENUE A TORONTO, LE 16 SEPTEMBRE 1885. ORGANISÉE A TORONTO, LE 3^E JOUR DE JUILLET, 1884.

Officiers, 1885-86 : Président, J. B. McIntyre, Ste-Catherine. Vice-présidents, George Hess, M.P.P., Listowell, 1er vice ; W. H. Hoyle, Cannington, 2nd vice ; W. H. Stone, Toronto, 3e vice ; H. Neilson, Chatham, 4e vice ; S. Rogers, Ottawa, 5e vice. Secrétaire, C. D. Blatchford, Hamilton. Trésorier, J. Young, Toronto. Comité exécutif, John Ferguson, London, président ; James Muir, Port Elgin ; W. Wilson, Owen Sound ; J. W. Pattison, Brantford ; M. Robertson, Seaforth. Délégué à la Convention Nationale, J. B. McIntyre, président, Ste-Catherine.

LETTRE DE CRÉANCE.

ASSOCIATION DES ENTREPRENEURS DE POMPES FUNÈBRES DE L'ONTARIO.

HAMILTON,

188 .

Ceci est pour certifier que M. _____ de _____ a été admis membre de l'Association des Entrepreneurs de Pompes Funèbres d'Ontario, et qu'il a droit de participer à toutes les assemblées et aux privilèges de la dite Association pour l'année se terminant _____ 188 .

Secrétaire.

Présentez cette carte comme titre de créance à toutes les assemblées de l'association.

DEMANDE D'ADMISSION DANS L'ASSOCIATION.

Je, _____, soussigné, faisant affaires à _____ comté de _____, demande par les présentes le privilège de devenir membre de l'Association des Entrepreneurs de COALITION DES ENTREPRENEURS DE POMPES FUNÈBRES. 725

Pompes Funèbres d'Ontario, et promets, si je suis élu, de me conformer à la constitution et aux règles et règlements qui pourront être adoptés de temps à autre.

Signé,

Daté 188 .

Honoraire d'initiation transmis en même temps.

Renvoyez cette formule convenablement remplie à

C. D. BLATCHFORD, *secrétaire.*

Hamilton, Ontario.

PRÉAMBULE.

Le but de cette association est d'obtenir l'harmonie dans les affaires, de cultiver des relations sociales plus amicales parmi les membres, d'élever notre profession et de la porter à un plus haut degré de perfection, de répandre de plus saines notions d'administration des affaires, d'enseigner de meilleures méthodes pour la protection des intérêts des clients, et des entrepreneurs dans la pratique de leurs profession, de travailler au succès de tous les entrepreneurs légitimes et reconnus qui exercent leur état dans la province d'Ontario.

Considérations générales.

Un directeur de pompes funèbres, du moment qu'il fait son entrée dans la profession et se trouve investi de tous ses privilèges et immunités, doit nécessairement mettre en œuvre toute son habileté pour le maintien de son honneur et de sa dignité, pour la porter à un rang plus élevé et étendre les limites de son utilité. Il doit, en conséquence, observer strictement les lois établies pour le gouvernement de ses membres. Aucune profession n'exige chez ses membres une plus grande pureté de caractère et un type plus élevé d'excellence morale que celle de directeur des pompes funèbres; et s'efforcer d'atteindre cette perfection est le devoir que tout directeur doit à sa profession et au public; il le doit au public, parce que sans cela il ne pourrait avoir droit à son respect et à sa confiance; il le doit à tous deux parce qu'aucune perfection scientifique ne saurait compenser le défaut de principes strictement moraux. Les membres de la profession doivent aussi se montrer tempérants sous tous les rapports. La nature de nos services nous fait pénétrer dans le cercle intérieur de familles plongées dans l'affliction. La discussion et la délicatesse, lorsque des circonstances particulières les exigent, doivent être strictement observées. L'obligation du secret s'étend au delà de la période de nos services professionnels. Aucun détail privé de la vie personnelle et domestique ne doit être divulgué.

C'est porter atteinte à la dignité de notre profession que d'avoir recours aux annonces publiques, aux cartes privées ou aux affiches pour attirer l'attention du public sur les articles de notre branche de commerce. Nous devons nous opposer fortement aux annonces dans la presse quotidienne. Tout directeur de pompes funèbres doit se reposer sur son habileté et son expérience professionnelles qui devraient constituer le seul droit reconnu d'un homme à l'exercice honorable de sa profession.

Nul directeur ne doit chercher à obtenir un ordre lorsqu'un autre directeur aura été appelé avant lui, et ne doit, sous aucune circonstance, prendre un ordre donné d'abord à un autre, à moins que celui-ci n'ait été entièrement payé et ne consente à se retirer.

Si deux directeurs de funérailles sont appelés en même temps, ils doivent tous deux se montrer prêts à se retirer et laisser le choix à la famille.

Nul directeur ne doit se soustraire à l'accomplissement fidèle de ses devoirs en cas d'épidémie et de maladies contagieuses. Lorsqu'un fléau exerce ses ravages, il est de son devoir d'affronter le danger et de poursuivre ses travaux même au péril de sa vie.

Si un directeur est appelé en cas de mort subite ou d'accident, parce que le directeur régulier de la famille n'est pas alors disponible, il doit remettre le cas au directeur généralement employé par la famille, si elle le désire.

Lorsqu'un directeur accompagne les restes et le convoi funèbre à une place éloignée, ses devoirs doivent cesser quant ils arrivent à leur destination, et la dépouille

mortelle doit être remise aux soins d'un autre directeur. Tout ce que le directeur de funérailles qui accompagne le convoi fait après cela, doit être comme ami de la famille ou comme aide du directeur chargé des derniers arrangements.

Lorsqu'un directeur ordonne qu'un corps soit préparé et lui soit expédié à ses soins d'une place lointaine, toutes les dépenses doivent être mises au compte du directeur de funérailles qui donne l'ordre; ces dépenses doivent être considérées comme une obligation professionnelle et doivent être payées immédiatement.

Il n'y a, peut-être, pas de profession après celle du ministre sacré dans laquelle une moralité de plus haut ton est plus impérativement nécessaire que celle de directeur de funérailles. Des principes moraux de première classe sont sa seule sauvegarde.

CONSTITUTION.

Clause 1. Cette association sera connue comme l'Association des Entrepreneurs de Pompes Funèbres de la Province d'Ontario, et aura pour objet l'élévation et la protection de ceux qui sont engagés dans les affaires de pompes funèbres dans sa juridiction.

Clause 2. Cette association se composera des entrepreneurs faisant des affaires en leur propre nom dans la province d'Ontario.

Clause 3. Les officiers se composeront d'un président, de cinq vice-présidents, d'un secrétaire et d'un trésorier, qui seront élus au scrutin à chaque assemblée annuelle, et qui resteront en charge pendant un an ou jusqu'à ce que leurs successeurs aient été dûment nommés; mais dans le cas où il n'y aurait qu'un seul candidat pour aucun de ces offices, il pourra être élu par acclamation.

Section 4. L'association aura un comité exécutif composé de sept membres, dont cinq seront élus au scrutin ou nommés par le président, suivant que l'association en décidera, et le président et le secrétaire en seront membres *ex officio*.

Section 5. Les assemblées de cette association se tiendront annuellement à tel lieu et à telle date que l'association en session pourra décider.

Section 6. Cette association sera gouvernée par tels règlements, non contraires à la constitution, qui pourront être adoptés plus tard par un vote des trois quarts des membres présents.

Section 7. Cette constitution ne pourra être changée ou modifiée que par un vote des deux tiers des membres présents à aucune assemblée régulière, mais avis de tel changement devra avoir été donné par écrit à chaque membre, au moins un mois avant telle assemblée régulière.

RÈGLEMENTS.

Article 1. Le président présidera à toutes les assemblées de l'association. Il veillera à ce que la constitution et les règlements soient strictement observés, et décidera de toutes questions conformément aux usages parlementaires. Il nommera tous les comités, à moins qu'il en soit autrement ordonné. Il aura un vote prépondérant en cas d'égalité de voix, et la surveillance générale des affaires de l'association.

Article 2. Il sera du devoir des vice-présidents d'aider le président dans l'accomplissement des devoirs de sa charge; et en cas d'absence, de mort ou de démission du président, ils agiront comme tel, suivant leur rang.

Article 3. Le secrétaire assistera à toutes les assemblées de l'association, tiendra d'exactes minutes des procédés de chaque assemblée, et un mémoire exact de tous les officiers et membres présents à chaque assemblée; il tiendra un registre fidèle des comptes de l'association, paiera tous les argents qu'il aura reçus au trésorier, prenant le reçu de celui-ci, et remplira tous les autres devoirs dont il pourra être chargé en vertu de son office; et pour ses services, il recevra annuellement la somme de \$100.

Article 4. Le trésorier devra faire un rapport complet des affaires financières de l'association à chaque assemblée annuelle. L'argent qu'il pourra recevoir ne sera payé que sur un vote de l'association ou l'ordre du président, et l'autorisation du secrétaire; et il devra donner telles sûretés que l'association déterminera.

Article 5. Le comité exécutif sera chargé de tous les arrangements préliminaires, préparera les affaires de chaque assemblée annuelle, et accomplira tels autres actes que de temps à autre il pourra juger utiles à l'association. Il sera aussi un comité des griefs, dont le devoir sera d'examiner aussitôt que possible toutes plaintes portées

devant lui par le secrétaire, et de lui faire rapport de sa décision ; ses décisions seront finales et ne pourront être renversées que par le fait de l'association en session ; il tiendra un registre exact de ses procédés et fera rapport à chaque assemblée annuelle.

Article 6. Il y aura un comité permanent de la constitution, des règlements et des finances, composé de cinq membres ; et toutes matières relatives à ces sujets seront référées à ce comité pour rapport.

Article 7. Cette association soutiendra tous les membres en règle dans l'accomplissement de leurs devoirs les uns envers les autres, et protégera leurs intérêts contre les actes d'un confrère entrepreneur ou fabricant qui pourrait violer les règles et règlements de l'association.

Article 8. Toute demande d'admission comme membre devra être faite par écrit, sur formules fournies par le secrétaire pour cet objet, et sera présentée à aucune assemblée régulière de l'association, et le candidat sera admis en recevant un vote des deux tiers des membres présents, pourvu qu'il se conforme aux règlements de l'association.

Article 9. Tous les entrepreneurs de pompes funèbres engagés dans ce commerce en leur propre nom, à la date actuelle (3 juillet, 1884), dans la province d'Ontario, seront éligibles comme membres, pourvu qu'ils jouissent d'un bon caractère moral et qu'ils soient munis des marchandises et du matériel nécessaire pour remplir leur devoirs d'une manière professionnelle.

Article 10. Toute personne ou personnes entrant en affaires comme entrepreneur de pompes funèbres, après cette date, dans la juridiction de l'association, pourra devenir membre en adressant sa demande au secrétaire et en payant \$25 ; elle devra être approuvée par au moins trois sur quatre des entrepreneurs en règle les plus voisins de sa place d'affaires, et recevoir l'approbation du comité exécutif.

Article 11. Tout nouveau membre entrant dans les affaires, devra dans les soixante jours qui suivront son admission dans cette association, avoir en mains un fonds de marchandises, tels que cercueils, bières, vêtements de deuil, doublures, articles en métal, etc., ne valant pas moins de \$500 livres de toutes charges. Il devra aussi construire ou acheter un corbillard dans les six mois qui suivront son admission. Tout nouveau membre ne se conformant pas à cet article, sera rayé de la liste des membres.

Article 12. Les maisons composées de plusieurs associés pourront être admises aux assemblées, mais elles n'y auront qu'une seule voix. Un membre pourra être présent personnellement ou par procuration, tel représentant devant être son associé en qualité d'aide-entrepreneur, et membre de l'association ; dans une maison membre de l'association et composée de plus d'une personne, il ne sera permis qu'à un seul des associés ou assistants de voter ou de prendre aucune part aux délibérations de l'assemblée.

Article 13. Tout membre de l'association qui vendra son fonds de commerce ou en disposera, devra en donner avis au secrétaire, et pourra continuer à faire partie de l'association pendant six mois, en payant toutes réclamations qui pourraient exister contre lui. Si après six mois il désire entrer de nouveau dans le commerce, il devra procéder en tout comme un nouveau membre.

Article 14. Tout membre de cette association qui vendra son fonds ou en disposera, pourra transférer son titre de membre à son successeur, en en faisant la demande, par écrit, au secrétaire, et en recevant l'approbation du comité exécutif.

Article 15. Tout membre qui fera faillite ou cession de ses biens pourra continuer à appartenir à l'association, pourvu qu'il reprenne les affaires en son propre nom dans les trois mois qui suivront telle cession, à moins que le comité exécutif n'en décide autrement.

Article 16. Aucun membre ne pourra jouir des privilèges de son titre ailleurs que dans la place où il résidera.

Article 17. Tout aide-entrepreneur dans la province d'Ontario, possédant un bon caractère moral et une connaissance parfaite de ses devoirs professionnels pourra, sur la recommandation de la maison ou de l'entrepreneur qui l'emploie, membre de l'association lui-même, devenir membre de l'association en signant la constitution et les règlements et en payant l'honoraire de deux piastres que paient les membres. Il

ne sera éligible à aucun office et ne pourra voter, excepté comme représentant de la maison qui l'emploie.

Article 18. Membres honoraires.—Les personnes résidant en dehors de la juridiction de l'association et qui auront rendu d'utiles services à la profession, pourront devenir membres honoraires en recevant un vote des deux tiers des membres présents à aucune assemblée régulière.

Article 19. Il ne sera permis à aucun membre d'établir une succursale ou maison séparée pour la poursuite de son commerce, ou de transporter ses affaires dans une autre ville, village ou comté, sans avoir d'abord obtenu le consentement du comité exécutif et des membres les plus voisins, tel que prescrit par l'article 10 de ces règlements.

Article 20. Toute accusation portée, soit contre les membres de cette association, soit contre des entrepreneurs faisant des affaires dans cette province et n'en étant pas membre, devra être faite par écrit; telles accusations devront être remises au secrétaire qui les transmettra aux officiers chargés d'en faire l'examen.

Article 21. Tout membre de cette association qui sera trouvé coupable de vendre, donner, ou de ne pas disposer des, ou enterrer convenablement les défunts sera, sur preuve, expulsé de cette association.

Article 22. Si dans aucun cas, un membre est trouvé coupable, tel que spécifié dans l'article 23 de ces règlements, de violation d'aucune des règles ou règlements de cette association, il sera mis à l'amende ou suspendu.

Article 23. Tout membre de cette association qui sera trouvé coupable de dégrader la profession en sollicitant individuellement des affaires ou en employant quelque personne pour cet objet, ou en payant une commission, ou en convenant de payer aucune personne pour solliciter des affaires pour lui, avant ou après un décès, ou qui conduira ses affaires d'aucune manière tendant à porter atteinte à l'honneur de la profession, sera sujet aux pénalités de l'article 22 de ces règlements.

Article 24. Tout membre de cette association qui sera suspendu, ne sera pas soutenu comme entrepreneur, et sera privé de tous les droits et privilèges de cette association pendant telle suspension.

Article 25. Un membre suspendu ne pourra être réinstallé qu'en payant telle amende que le comité exécutif pourra avoir imposée, et en donnant des preuves de son intention de maintenir et observer fidèlement les règles et règlements adoptés par cette association.

Article 26. Tout fabricant de cercueils, bières et fournitures d'entrepreneurs de pompes funèbres ou *jobber* de tels articles, de quelque nom ou nature que ce soit, qui, après dû avis, vendra ou offrira de vendre aucune de ses marchandises à un membre de cette association qui aura été suspendu ou expulsé pour violation des règlements, recevra de la part des membres de l'association la punition qu'il mérite, en perdant leur patronage.

Article 27. Les membres de cette association ne feront d'affaires avec aucun fabricant ou *jobber* d'articles servant aux entrepreneurs, qui vendra des marchandises à des particuliers ou à des personnes qui, n'étant pas membres de l'association, agissent de manière à nuire à la profession, à moins qu'il ne cesse de le faire après avoir été averti par le secrétaire.

Article 28. Les membres de cette association n'achèteront aucunes fournitures d'entrepreneurs, de *jobbers* ou autres personnes n'appartenant pas aux "associations des fabricants de cercueils."

Article 29. Il est défendu, sous peine d'une amende de 20 piastres, à tous les membres de vendre, louer ou prêter aucun article de notre genre de commerce à aucun entrepreneur, pour servir dans la juridiction de cette association, à moins que ce ne soit à un de ses membres occupant une bonne position et ayant exercé la profession avant le 3 juillet, 1884.

Article 30. Afin que chaque membre se sente libre de discuter toute question qui pourra se présenter dans l'association, complètement, sans réserve et sans entraves, il est, par le présent article, entendu et convenu, que toutes telles discussions seront considérées comme de nature privée; et tout membre trouvé coupable de divulguer aucun travail, discussion ou affaire privée de cette association, excepté celles qu'il convient de rendre publiques, sera, sur preuve faite dans une enquête impartiale, mis à

l'amende, réprimandé ou suspendu, comme le déterminera la majorité de l'association, à aucune assemblée annuelle.

Article 31. Cette association sera chargée de la surveillance générale de toutes les associations locales et de comté qui pourront se former sous sa règle, et décidera de tous conflits s'élevant au sein de telles associations locales ou de district.

Article 32. Tout membre, à son admission, signera une promesse de se conformer à la constitution et aux règlements de cette association, et paiera toute réclamation légitime contre lui tant qu'il restera membre.

Article 33. Toute personne ou maison, à son admission comme membre, paiera sa souscription annuelle, avant que son nom soit entré sur le rôle des membres.

Article 34. L'honoraire d'admission comme membre sera de deux piastres jusqu'au 1er janvier 1886, et après cette date, il sera de vingt-cinq piastres.

Article 35. La souscription annuelle sera de deux piastres, et tout membre devant au delà d'une année de contribution, ou négligeant de payer une amende pendant plus de trente jours, sera suspendu, après avoir été dûment notifié par le secrétaire, jusqu'à ce que toutes les réclamations que cette association pourrait avoir contre lui soient payées.

Article 36. Tout membre ayant des arrrages de contribution, ou des honoraires ou des amendes non payées entrées contre lui, n'aura pas droit de voter ou de prendre part aux délibérations des assemblées, tant que les arrrages ne seront pas payés en entier.

Article 37. Toutes règles qui pourraient, maintenant ou à l'avenir, être adoptées pour le gouvernement, le bien ou la police de cette association, seront considérées comme partie de la constitution et des règlements, et devront être respectées et mises à exécution comme telle.

Article 38. Vingt membres, au moins, constitueront un quorum pour la transaction des affaires.

Article 39. Ces règlements ne pourront être changés ou modifiés que par un vote des deux tiers des membres présents à aucune assemblée annuelle.

ENVOI.

Ce livret, contenant la constitution, les règlements et les procédés de la seconde assemblée annuelle de notre association, est envoyé à chaque entrepreneur de pompes funèbres connu dans la province d'Ontario, qui sont près de cinq cents. Nous vous prions de le lire avec attention ; et nous sommes convaincus que s'il reçoit de chacun de vous la considération qu'il mérite, il tendra non seulement à vous donner une meilleure opinion de la profession que vous exercez, mais il agira comme un puissant stimulant qui vous poussera à prêter votre aide pour en élever davantage le niveau. A ceux qui ne sont pas membres de l'association, nous espérons que ce sera le moyen de leur montrer qu'il est non seulement de leur devoir, mais encore de leur intérêt de se joindre à nous.

Nos fabricants font de leur mieux pour nous aider, en travaillant de concert avec l'association. Nous sommes maintenant unis à l'Association Nationale des Etats-Unis, ce qui rend notre position beaucoup plus forte. Nous comptons maintenant au delà de trois cents membres sur quatre cent quatre-vingts entrepreneurs de l'Ontario, et nous sommes maintenant prêts à combattre les entrepreneurs qui essaient de s'introduire dans le commerce, et à nous enlever notre patronage dans tout le pays. Nous avons les moyens d'empêcher cela et nous ne serons pas lents à les employer. Nous serons bientôt en état de remédier aux maux dont nous souffrons actuellement, si nous travaillons harmonieusement, et si nous mettons en pratique la devise "l'union fait la force." Agissez honorablement l'un envers l'autre, et suivez les instructions données dans les considérations générales, et la plupart des difficultés actuelles disparaîtront bientôt. A ceux qui ne sont pas encore membres, nous disons : envoyez vos demandes d'admission, et joignez-vous à nous avant que l'honoraire d'entrée ne soit élevé, et vous ne le regretterez jamais.

LE SECRÉTAIRE.

SECONDE SESSION ANNUELLE.

Procédés de la seconde assemblée annuelle de l'Association des Entrepreneurs de l'Ontario.

L'assemblée s'est tenue dans la Salle de Tempérance, Toronto, le 26 septembre 1885, et a été appelée à l'ordre par le président J. B. McIntyre, à 10 a. m.

Le président nomme J. A. Schofield, de Dunnville, secrétaire-adjoint et offre aux membres de l'association une cordiale bienvenue à cette assemblée annuelle, les invitant à discuter librement les questions qui seront présentées. Si quelques plaintes doivent être faites, c'est le temps et le lieu où elles doivent être présentées à l'association.

L'appel est fait ensuite et les officiers suivants répondent à leurs noms :

J. B. McIntyre, Ste. Catherine, président ; J. Walker, Port-Hope, 3e vice-président ; W. H. Hoyle, Cunnington, 4e vice-président ; G. G. Smith, Barrie, 5e vice-président ; J. Young, Toronto, trésorier ; C. D. Blachford, Hamilton, secrétaire ; J. Ferguson, London, président du comité exécutif ; W. P. Power, Bowmanville ; D. Hogg, Perth ; R. Askin, Markdale ; A. F. Herrington, St. Mary's, et cent soixante membres, avec MM. W. W. Halpin, A. Ward, W. Tees, J. T. Robertson, J. C. Wray et V. Terriault, de Montréal, P. Blake, de Détroit, et A. Renouard, de Kansas City.

C. D. Blachford, secrétaire, Hamilton, lit une partie des minutes de la dernière assemblée, et sur motion de MM. Hoyle et Muir, il est résolu que les minutes telles qu'entrées au livre des minutes, soient considérées comme lues.

Le président nomme le même comité des finances que l'an dernier, substituant le nom de H. Neilson à celui de M. Collard, savoir : S. B. W. Carpenter, Tilsonburg, F. A. Latshaw, Dundas ; H. Neilson, Chatham ; J. Wolfe, Arnprior, F. Gibbard, Napanee.

Les messieurs suivants sont nommés au comité des règlements, savoir : MM. D. Hogg, Perth ; J. Muir, Port Elgin ; G. Ness, Listowell.

MM. W. W. Halpin, W. Tees, A. Ward, T. Robertson, J. C. Wray et V. Terriault reçoivent la bienvenue du président, et des sièges leur sont donnés sur l'estrade.

Le secrétaire lit le rapport annuel lequel, sur motion, est reçu et référé à un comité spécial composé de MM. Harrison, Shraithroy ; Rogers, Ottawa ; Humphrey, Toronto.

RAPPORT DU SECRÉTAIRE.

HAMILTON, 15 septembre, 1885.

M. le Président et mes Frères :—

Je sou mets respectueusement le rapport suivant en qualité de secrétaire de l'Association des Entrepreneurs de l'Ontario, pour l'année expirant à la date ci-dessus.

Lors de la clôture de notre dernière assemblée, nous avions sur notre rôle les noms de cent trente-trois membres ; depuis, cent soixante et un noms ont été inscrits, ce qui porte le nombre total des membres à deux cent quatre-vingt-quatorze.

Nous avons toute raison de nous féliciter du progrès que nous avons fait jusqu'ici dans nos efforts pour former une association pour notre protection et notre avantage, mais afin de l'élever à ce degré où je suis certain que chacun de ses membres voudrait la voir, nous avons besoin du concours et de l'aide de chaque membre individuellement.

Je pense que l'accroissement subit du nombre des membres est dû à ce que les entrepreneurs de l'Ontario ont reconnu le fait qu'une organisation de ce genre ne leur servirait pas seulement à résister à la compétition, mais qu'elle serait un bienfait durable et permanent, et j'ose espérer qu'ils ne seront pas déçus.

Il semble exister parmi les membres des opinions erronées quant à l'objet de l'association et au but pour lequel elle a été formée. Elle cessera d'exister, je crois, dès que les membres se seront mieux familiarisés avec les règles et le fonctionnement de l'organisation.

Plusieurs changements très importants et d'une nécessité absolue devront être faits aux règlements, vu que tels qu'ils sont à présent, ils sont insuffisants pour per-

mettre à l'exécutif de régler les nombreuses questions qui se présentent dans la vacance.

Suivant l'ordre de l'association, aussitôt après la dernière assemblée, j'ai fait imprimer pour distribution 500 copies de la constitution et des règlements adoptés. J'ai trouvé que ce nombre était insuffisant, car je n'ai pu satisfaire plusieurs demandes que l'on m'a faites.

Une matière d'une grande importance pour cette association et que nous n'avons pas pu contrôler l'an dernier, c'est que les candidats rejetés ont pu, dans certains cas, se procurer des marchandises dans les Etats de New-York et du Michigan. J'ai souvent regretté, depuis notre dernière assemblée, que l'association ne se soit pas unie à l'Association Nationale lorsqu'il en a été question l'an dernier, et comme une telle union est le seul moyen efficace d'empêcher les candidats refusés d'obtenir des marchandises à l'étranger, j'espère que l'association, à cette assemblée, ne différera pas davantage la prise d'une mesure importante et réellement nécessaire, mais qu'elle se joindra à cette institution immédiatement, et qu'elle élira un député à la convention nationale qui doit se tenir en octobre. Il faudra pour cela une taxe *per capita* de 25 centins, et bien que ceci devra s'élever à une somme de \$70, nous ne pouvons remettre la question à plus tard. Quelques-uns de nos fabricants se plaignent déjà que les nouveaux entrepreneurs font leurs achats en dehors de la province.

J'ai reçu plusieurs lettres de Montréal demandant l'admission des entrepreneurs de cette cité dans l'association. Comme l'arrangement conclu avec les fabricants d'Ontario en avril dernier ne s'étend pas à la province de Québec, et que nous ne pourrions pas (si cela devenait nécessaire) donner aux entrepreneurs de cette province la même protection qu'à ceux de l'Ontario, après en avoir conféré avec le président, nous avons décidé de remettre l'affaire à cette assemblée. Les membres de la profession à Montréal ont été invités à nous rencontrer ici et à prendre part aux délibérations. J'espère que plusieurs d'entre eux sont présents. Je pense que ce qu'il y aurait de mieux pour eux serait de former une association pour la province de Québec ou la cité de Montréal, et de prendre avec les fabricants le même arrangement que nous avons ici, car si cette association les admettait, les membres deviendraient si nombreux que les officiers se trouveraient avoir beaucoup plus d'ouvrage qu'ils ne le désireraient, et que le secrétaire, s'il voulait s'acquitter convenablement de ses devoirs, devrait lui donner plus de temps que ne peut en épargner aucune personne dans les affaires.

Les travaux du secrétaire d'une association de ce genre ont excédé de beaucoup, l'an dernier, l'idée que je m'en étais faite lorsque j'ai été élu. L'année a été une année de travail pour moi. L'ouvrage était considérable et devait être fait nécessairement. J'ai écrit et reçu plusieurs centaines de lettres, et j'ai préparé une liste de nos membres, jusqu'à ce jour; comme nous entrons maintenant dans notre seconde année, il faudra que mon successeur ouvre un compte au grand-livre pour chaque membre, afin que les comptes soient tenus d'une manière systématique et qu'on puisse voir facilement comment chacun se trouve quant aux redevances. J'ai reçu beaucoup de lettres d'entrepreneurs ne faisant pas partie de l'association, me demandant des renseignements sur l'organisation; j'ai invariablement répondu, envoyant en même temps une copie de nos règlements tant que j'en ai eu à ma disposition, et je suis heureux de dire, qu'à peu d'exception près, ceux qui n'ont écrit ont demandé à être admis, et sont maintenant membres.

Je pense que nous pouvons dire à présent que l'Association des Entrepreneurs de pompes funèbres d'Ontario est une institution bien assise, car dans le court espace de quatorze mois, nous avons pu couvrir notre rôle des noms de deux cent quatre-vingt-quatorze membres; résultat que ne peut égaler, je crois, aucune association aux Etats Unis, et qui prouve que cette ligue a suppléé à un besoin qui se faisait sentir depuis longtemps, et qu'elle ne s'arrêtera pas à cette phase de son existence, mais continuera à se développer jusqu'à ce que la profession ne soit plus une profession de nom seulement, mais de fait, et reconnue comme telle par le public.

Nous avons maintenant dans l'association la majorité des entrepreneurs de l'Ontario, et parmi eux presque tous les plus influents; suivant moi, il est à peu près temps que l'honoraire d'admission des nouveaux entrepreneurs soit élevé à une plus

forte somme que la bagatelle qu'on exige actuellement. Je suis d'opinion qu'il y a maintenant dans la province plus d'entrepreneurs qu'il n'en faut, et comme nous ne pouvons réduire le nombre de ceuz qui sont dans les affaires à l'heure qu'il est, nous devons chercher les moyens d'empêcher la formation de nouveaux établissements. Je pense qu'un des plus faciles serait d'élever l'honoraire d'admission à, disons, cinquante piastres pour les entrepreneurs commençants ; ceci empêcherait beaucoup de gens de demander à être admis dans l'association, et comme ils ne pourraient pas avoir de marchandises sans être membres, l'avantage d'une telle mesure est évident. Je suggérerais aussi qu'une circulaire fût envoyée avec les nouveaux règlements, annonçant qu'après l'assemblée annuelle de 1886, l'honoraire d'admission pour les entrepreneurs qui ne seront pas membres alors, sera de vingt ou vingt-cinq piastres. Cela donnera à tous ceux qui n'en font pas partie, un an pour joindre l'association. Je pense qu'ils devraient avoir ce délai, parce que quelques-uns sont lents à comprendre les avantages d'une telle association. Cela n'affecterait pas la contribution annuelle des membres qui pourrait rester ce qu'elle est, deux piastres par année, et l'honoraire d'admission pour tous les entrepreneurs qui ne sont pas membres aujourd'hui serait le même pour une année encore. J'espère que cette question recevra une sérieuse considération de la part de l'association à cette séance.

Il y a une autre matière dont je voudrais vous dire un mot, c'est au sujet d'une liste de prix. Je pense que l'opinion générale est en faveur de l'adoption d'une liste de prix, au-dessous desquels nul ne pourrait vendre sans violation des règles de cette association. J'ai reçu plusieurs plaintes cette année, de différentes localités, concernant la vente de marchandises à trop bas prix, mais comme nous n'avons pas de règlements à ce sujet ; j'ai dû répondre que nous ne pouvions rien faire avant l'assemblée. En conséquence, je suis d'avis qu'il serait à propos d'adopter une échelle de prix en rapport avec les besoins des membres, et je suggérerais qu'un comité spécial fût nommé avec instruction de faire rapport à la séance de l'après-midi.

Au commencement de l'année, le comité exécutif, pour le plus grand bien de l'association, a jugé nécessaire de convoquer une assemblée dans le but de conférer avec l'Association des Fabricants de Cercueils de la Puissance, et tâcher d'en arriver à un arrangement relativement à la vente de marchandises aux entrepreneurs entrant dans la profession, et autres matières d'importance pour l'association. En conséquence, votre secrétaire a convoqué une assemblée de l'exécutif demandant au secrétaire de l'A. F. C. P., de faire de même, en sorte que nous nous sommes réunis dans la cité de Toronto, le 22^e jour d'avril et que nous avons conclu l'arrangement suivant :

ARRANGEMENT fait ce vingt-deuxième jour d'avril 1885, entre J. B. McIntyre, de la cité de Ste Catherine, entrepreneur de pompes funèbres, président de l'Association des Entrepreneurs de pompes funèbres d'Ontario ; Charles D. Blachford, de la cité de Hamilton, entrepreneur de pompes funèbres, secrétaire de la dite association, et John Ferguson, de la cité de London, entrepreneur de pompes funèbres, président du comité exécutif de la dite association, d'une part, et R. Philp et Cie., de la cité de Toronto, fabricant d'articles funéraires ; D. W. Thompson et Cie., de la même place fabricants d'articles funéraires ; Semmens, Frères, de la cité de Hamilton, fabricants d'articles funéraires, et la Compagnie de fabrication de cercueils d'Ontario (à resp. lim.), Bridgetown, d'autre part ;

Attendu que la plupart des personnes faisant le commerce comme entrepreneurs de pompes funèbres dans l'Ontario, se sont formées en une association connue sous la désignation ci-dessus, dans le but d'élever la dignité de la profession, et de protéger ceux qui l'exercent ainsi que le public en général ;

Et attendu que les parties de seconde part, tous marchands de gros en articles funéraires et fabricants d'iceux, se sont formées en une association connue sous le nom d'Association des Fabricants de cercueils de la Puissance, ayant pour objet l'avantage mutuel et la protection de ses membres, dans leur commerce et leurs affaires ;

Et attendu que la dite Association des Entrepreneurs de Pompes Funèbres d'Ontario, à une assemblée tenue à Toronto, le 3^e jour de juillet, 1884, a adopté certains termes maintenant contenus dans sa constitution et ses règlements, et qui doivent gouverner les membres de la dite association ;

Et attendu qu'afin d'exécuter les intentions des membres de chacune des dites associations, et de remplir le but que celles-ci se proposent, tel qu'exprimé dans leurs constitutions et règlements, et l'engagement conclu entre les membres de l'Association des Entrepreneurs de Pompes Funèbres d'Ontario, les parties de la première part, au nom de leur association, et les dites parties de la seconde part, il a été convenu d'exécuter le présent acte :

Maintenant, cet acte fait foi que les dites parties de seconde part, par les présentes, en considération de ce que ci-dessus et de l'engagement y contenu, promettent et conviennent avec les dites parties de la première part, représentant leur dite association et ses membres, qu'elles, les dites parties de la seconde part, soit directement ou par l'entremise de leurs agents, ne vendront ou ne donneront des prix pour aucunes de leurs marchandises, articles de fabricants ou d'entrepreneurs de pompes funèbres d'aucune nature ou espèce que ce soit, à aucune personne ou personnes qui, après la date du présent acte, entreront dans le commerce dans la province d'Ontario, à moins, et jusqu'à ce que les dites parties de seconde part obtiennent du secrétaire de l'Association des Entrepreneurs de Pompes Funèbres d'Ontario un certificat constatant que telle personne ou personnes sont devenues membres de telle association.

Et les dites parties de seconde part, de plus, promettent et conviennent qu'après avoir été dûment averties par le secrétaire de la dite association, elles ne vendront ou n'offriront de vendre aucunes telles marchandises à aucun membre suspendu ou expulsé de telle association, jusqu'à ce qu'elles aient été notifiées par tel secrétaire que tel membre suspendu ou expulsé a été réinstallé comme membre de l'association.

Et les dites parties de seconde part promettent et conviennent encore de ne pas envoyer par la poste de listes de prix de leurs marchandises à d'autres qu'aux entrepreneurs reconnus, et que toutes les listes de prix envoyées par la poste seront scellées.

Et il est par les présentes entendu et convenu entre toutes les parties au présent acte que toutes les promesses et engagements contenus en icelui s'étendront à, et seront obligatoires pour, toute et chaque maison ou associé de maisons qui sont parties au présent acte, ou qui sont membres d'aucune des deux associations ; mais le présent instrument ne liera aucune partie avant qu'il n'ait été exécuté par toutes les parties sus-nommées.

Et chacune des dites parties de seconde part promet et convient par les présentes qu'en cas où aucune d'elles se rendrait coupable d'aucune infraction à cet arrangement, la partie en défaut, sur preuve de telle infraction, sera passible d'une amende de \$50 qu'elle paiera immédiatement, pour chaque infraction, au secrétaire de l'Association des Entrepreneurs de pompes funèbres d'Ontario, pour l'usage de la dite association ; et en cas qu'aucune telle partie négligerait de payer telle somme ou sommes, les parties de la première part conviennent de donner instruction à tous les membres de leur association de s'abstenir de commercer avec la partie ainsi en défaut, et de plus, au cas où aucun de leurs membres refuserait de se conformer aux règles de l'association à ce sujet, de traiter tel membre comme dans les autres cas d'infractions commises par les entrepreneurs, dont il est question dans les articles 22 et 23 des règlements de la dite Association des Entrepreneurs.

Cet arrangement sera en force pendant un an à partir du premier jour de mai, 1885.

En foi de quoi les parties au présent acte ont apposé leurs seings.

Signé en présence de W. P. Power, quant aux signatures de J. B. McIntyre, C. D. Blachford et John Ferguson ; et en présence de A. Mackenzie, quant aux signatures de R. Philp et Cie., D. W. Thompson et Cie., Semmens, Frères, et la Compagnie de fabrication de Cercueils d'Ontario.

J. B. MCINTYRE,
C. D. BLACHFORD,
JOHN FERGUSON,
R. PHILP et Cie.,
D. W. THOMPSON et Cie.,
SEMMEENS, Frères.,
THE ONTARIO CASKET CO.

R. PIERCE, *gérant.*

Je ne puis laisser passer cette occasion sans parler des relations agréables qui ont existé entre nous, de la bonne volonté avec laquelle on a acquiescé à nos demandes, de l'harmonie et du bon accord qui ont caractérisé nos rapports avec les divers fabricants qui composent l'A.F.C.P.

Nos avances ont été reçues avec cette politesse et cette courtoisie qui rendent de telles transactions agréables à exécuter, et qui prouvent l'amitié et la bonne entente mutuelle qui existent entre nous, et j'espère que nos relations futures seront non seulement aussi agréables que par le passé, mais qu'en devenant plus fermement unis, tout entre nous sera, comme le sont nos intérêts—identiques.

J'ai brièvement indiqué les changements qui, je pense, seraient avantageux à l'association, et j'ai donné un court aperçu des travaux exécutés. Il a été fait plusieurs plaintes que j'ai pu régler sans avoir eu à les porter devant le comité exécutif. La plupart étaient dues à ce que les membres n'étaient pas encore complètement au fait des règles de l'association. Avec un peu de correspondance, j'ai pu tout arranger sans beaucoup de difficulté. J'ai rempli, au meilleur de mon habileté, les devoirs de l'office auquel vous m'avez élu, et avant de quitter la position, je désire remercier les messieurs du comité exécutif, et les membres en général, pour la bienveillance et l'assistance cordiale qu'ils ont bien voulu me donner quand je leur ai demandé avis et conseil, et je puis les assurer que l'aménité qui a toujours existé dans nos relations sera pour moi une source de souvenirs agréables. En choisissant un successeur pour remplir la position, espérons que l'élu possédora des capacités supérieures à celles du présent officier, afin que le bon travail que vous avez commencé, et qui n'est encore que dans son enfance, puisse continuer avec plus de zèle et d'énergie, jusqu'à ce que la profession soit placée au niveau où nous désirons la voir.

SOMMAIRE.

Nouveaux postulants acceptés depuis la dernière assemblée.	6
Nouveaux postulants rejetés depuis la dernière assemblée.	18
Nouveaux postulants acceptés depuis la dernière assemblée, ayant acheté le fonds d'un membre de l'association ou d'un entrepreneur éligible à le devenir.....	11
Membres rayés du rôle pour s'être retirés du commerce ou avoir vendu leur fonds.....	9
Nombre total des membres.....	294

MANDATS SUR LE TRÉSORIER.

1884.

Sept. 25. Frais de port ordonnés à la dernière assemblée.....	\$ 13 10
“ 25. Impressions ordonnées à la dernière assemblée...	16 50
Nov. 12. Impression des règlements, etc.....	23 50
“ 13. Frais de port jusqu'à ce jour.....	9 50

1885.

Mars 16. Impressions et enveloppes (1,000).....	2 50
Avril 23. Dépenses du comité exécutif à Toronto.....	24 00
Mai 1. Impression d'engagements.....	9 50
Sept. 16. Honoraires pour demandes d'admission, retournés	42 00

Argent reçu jusqu'au 15 septembre 1880, transmis au trésorier, et pour lequel j'ai ses reçus, \$444.

C. D. BLACHFORD, secrétaire.

RAPPORT DU TRESORIER.

TORONTO, 16 septembre, 1885.

15 septembre, 1885 :

Argent reçu jusqu'à date.....	\$ 684 00
do payé, d'après mandats.....	140 60
	—————
Balance en mains, en argent.....	\$ 543 40

JOHN YOUNG, *trésorier*.

Référé au comité des finances.

ADRESSE DU PRÉSIDENT.

TORONTO, 16 septembre 1885.

FRÈRES ENTREPRENEURS,

Le cours régulier du temps nous a ramenés une seconde fois en assemblée annuelle. Je vous félicite du succès de notre association ; elle n'est plus une expérimentation, mais une réalité substantielle.

L'assemblée préliminaire de cinquante-cinq gentilshommes qui ont formé le noyau de l'association, dans les salons de M. John Young, le 3 juillet, 1884, a pu paraître un bien petit commencement, mais si nous nous rappelons le zèle de tous ceux qui étaient présents et l'harmonie qui a régné alors, on ne doit pas s'étonner que lors de l'ajournement de notre assemblée en septembre, environ deux mois plus tard, le nombre des membres se trouvait déjà plus que doublé, et notre succès est maintenant assuré ; bien que notre existence ne date que d'un an, nous ne le cédon à aucune autre association du continent par le nombre et par la réussite de l'objet pour lequel nous sommes associés.

C'est un plaisir de rencontrer des frères entrepreneurs que nous ne connaissons que de nom : ces assemblées nous permettront des relations intimes et personnelles et cimenteront entre nous les liens de l'amitié ; elles doivent aussi être regardées comme des réunions commerciales, et les informations obtenues par leur moyen nous rendront bien au-delà du temps et de l'argent dépensés pour y assister. Nous trouvons partout en Amérique, des organisations semblables, formées pour l'avantage et l'avancement mutuels, et beaucoup de bien en est déjà résulté. L'entrepreneur de progrès n'est jamais oisif, son esprit cherche constamment de nouveaux moyens de préparer les morts pour la sépulture ; s'il veut réussir, l'entrepreneur actif doit se tenir au premier rang en s'efforçant d'améliorer sa condition et d'élever en même temps la dignité de sa profession ; chaque entrepreneur doit avoir pour but fixe de placer l'état qu'il exerce sur un meilleur pied qu'il ne l'a trouvé, d'en élever le niveau et de le faire reconnaître par tous comme une profession permanente et régulière.

Par le passé, la plupart de ceux qui suivaient cette occupation se sont acquittés de leurs devoirs d'une manière peu satisfaisante, faute des soins nécessaires, cela est regrettable ; et un des objets de notre association est d'enseigner à ceux qui désirent l'apprendre, à préparer les corps pour la sépulture de manière à ce qu'ils conservent une apparence de vie, par l'emploi des meilleures méthodes, de même que d'amener notre profession à un état de perfection plus élevée ; de protéger les intérêts de nos frères entrepreneurs de même que ceux de nos patrons.

Si nous considérons la manière indifférente avec laquelle on procédait lorsque beaucoup d'entre nous sont entrés dans cette carrière, et que nous voyons notre état au rang qu'il occupe à présent, grâce aux efforts de quelques esprits d'élite, qui voudrait retourner aux méthodes routinières de nos prédécesseurs ? "Il nous reste beaucoup à apprendre," et si nous voulons nous tenir au niveau du progrès, si nous voulons réussir, nous devons constamment chercher et expérimenter, et ne jamais prendre de repos avant d'être passé maître dans la profession. Nous avons déjà beaucoup fait dans ce but, cependant notre travail est incomplet ; nous devons protester contre un commerce illégitime. Nous devons nous efforcer d'agir de concert avec les fabricants, et leur donner autant que possible, notre assistance pour soutenir le commerce

légitime; et nous devons leur demander de nous accorder la protection nécessaire pour aider l'association à soutenir la profession. Rappelons-nous que bien que nous puissions avoir des opinions différentes sur différents sujets, nos intérêts sont les mêmes, et qu'en aucune circonstance nous ne devons permettre que les différences d'opinion et les intérêts locaux s'introduisent dans les affaires de l'association.

La formation d'associations locales, de comités ou de districts, devrait être encouragée; elles seront un moyen de ramener l'harmonie là où des jalousies de commerce peuvent exister, en mettant en rapports des hommes qui devraient être en bons termes quoique se faisant de l'opposition en affaires. Veuillez considérer cette suggestion avec attention. Un des grands objets de l'association devrait être de placer notre profession au rang qu'elle mérite, et d'établir une ligne au-dessous de laquelle nul homme ne puisse être reconnu comme un entrepreneur, soit par nous, soit par le public. Nous devons faire tous nos efforts pour la création de ces sociétés locales, car l'avenir de notre association dépend de cela.

Je suis heureux de pouvoir vous annoncer que nous avons réussi à obtenir un arrangement, pour un an, de l'Association des Fabricants de Cercueils de la Puissance. Après une correspondance considérable, une assemblée a été convoquée; tous les fabricants y étaient représentés; ils nous ont rencontrés avec des dispositions amicales et un arrangement entre eux et le président, le secrétaire et le président de votre comité exécutif a été conclu; le secrétaire en a envoyé copie, par la poste, à tous les membres de l'association.

Et j'espère que nous ne verrons jamais le jour où le sentiment de bonne volonté et d'amitié fraternelles existant maintenant entre cette association et les fabricants, se refroidiront.

Quelle correspondance a été échangée avec les associations des Etats du Michigan et de New-York et quelques-uns de leurs fabricants, demandant leur assistance pour la protection de notre association contre le commerce illégitime de certaines personnes à qui l'entrée de l'association a été refusée; elle a eu de bons résultats; je crois qu'il serait à propos que nous nous joindrions maintenant à l'Association Nationale pour notre propre protection; alors nous pourrions demander à être protégés comme membres de la dite association, au lieu de demander des faveurs en suppliants.

Pendant l'année dernière, j'ai reçu en qualité de premier officier exécutif de l'association, des invitations aux assemblées de l'association des entrepreneurs de l'Illinois, des associations des directeurs de funérailles de l'Indiana, du Kansas et du Michigan, et des associations des entrepreneurs de la Nouvelle-Angleterre et de l'Etat de New-York, ainsi qu'à un banquet donné par l'association des entrepreneurs de Buffalo, à l'hôtel Genesee, le 15 janvier dernier. Aux différentes invitations, j'ai répondu en envoyant les saluts et les souhaits amicaux de notre association, et j'ai assisté au banquet des entrepreneurs de Buffalo, où j'ai répondu à la santé de l'association des entrepreneurs de l'Ontario; j'espère que les rapports amicaux qui commencent à s'établir entre cette association et les diverses organisations des Etats-Unis seront cultivés par mon successeur, afin de cimenter par ce moyen des liens d'amitié ainsi que les relations commerciales qui existent entre l'Ontario et la république voisine.

Dans le cours de l'an dernier, de nombreuses demandes d'admission ont été reçues et référées au comité exécutif pour sa considération. Beaucoup ont été refusées, le comité pensant que peu d'entrepreneurs nouveaux pouvaient s'établir sans nuire au commerce des anciens; un rapport complet du comité à ce sujet vous sera présenté.

La loi actuelle relative à la disposition des demandes d'admission et aux membres contre lesquels des accusations sont portées pour contraventions aux règlements, n'est pas satisfaisante et devra être modifiée de manière à donner au comité exécutif le pouvoir d'agir plus promptement, et d'épargner un temps précieux. Quoique nos règlements aient suffi pendant la première année de notre organisation, il sera nécessaire de leur faire subir quelques modifications afin de pouvoir décider de certains cas auxquels il n'avait pas été pourvu. Votre comité exécutif, qui a été très assidu à ses devoirs l'an dernier, mérite notre reconnaissance et nos remerciements.

Il a préparé plusieurs amendements à nos règlements, lesquels seront soumis à votre considération.

Bien qu'un certain nombre de plaintes aient été faites l'année dernière, aucune n'a été de nature sérieuse, et le comité s'est efforcé de les régler sans recourir à la rigueur. Je pense qu'il est de haute importance d'adopter des règles spéciales, et je recommanderais l'adoption du code de l'Association Nationale.

Le sujet de l'honoraire d'entrée va sans doute engager votre attention, et vous aurez à décider s'il n'est pas à propos de passer un règlement ayant pour objet de faire payer à tous ceux qui entrèrent dans l'association, après une certaine date, un honoraire d'admission semblable à ce qui est exigé dans les autres associations d'entrepreneurs.

Je regrette d'avoir à vous annoncer la mort de notre 2nd vice-président, Joseph Strong, de St-Thomas, arrivée le 19 novembre, 1884, pendant qu'il se livrait activement aux devoirs de son état. A notre dernière assemblée, il était plein d'espérance de bonheur futur et tout dévoué à ses concitoyens qui le tenaient en grande estime ; il s'était rendu cher à tous ceux avec qui il était en rapport par sa conduite énergique et droite et son caractère de parfait gentilhomme ; tous ceux qui le connaissaient à St-Thomas lui étaient attachés par les liens d'une chaude amitié, " personne ne le connaissait que pour l'aimer." A la famille affligée de notre frère décédé nous ne pouvons qu'offrir nos sincères condoléances. En apprenant le décès de notre frère Strong, j'ai donné ordre au secrétaire de notifier tous nos membres résidant à une distance raisonnable, de l'heure des funérailles les priant d'y assister, et je suis heureux de dire qu'un bon nombre d'entre eux se trouvaient présents quand ses restes ont été confiés à la tombe ; je suggérerais maintenant qu'une lettre de condoléance soit préparée et envoyée au nom de l'association à la famille de notre confrère décédé.

Livrons-nous, pendant la session qui s'ouvre présentement, à la considération des questions que l'importance rapidement croissante de l'association nous impose ; il faut du système, de la promptitude et de l'harmonie pour la dépêche des affaires qui nous ont rassemblés ici.

Après mûre considération, nous avons cru qu'il était de l'intérêt de l'association d'engager les services du professeur Renouard pour donner une lecture et une démonstration pratique sur un sujet, et nous espérons que cette action obtiendra votre approbation. Si nos efforts pour rendre cette assemblée intéressante et utile aux membres, peuvent rencontrer votre approbation, nos officiers et le comité en seront reconnaissants.

Pour terminer, permettez-moi de vous remercier pour la bienveillance que vous m'avez témoignée et l'honneur que vous m'avez fait en m'élisant votre premier président, et par dessus tout, je désire remercier tous et chacun en particulier pour l'obligance, la confiance et le respect dont j'ai été l'objet de la part de tous mes associés, et la coopération bienveillante des membres de tout l'Ontario. Je sens que mon rapport serait incomplet si je ne vous exprimais toute mon appréciation des services que notre digne et estimé secrétaire C. D. Blachford m'a rendus, de même qu'à l'association. Les mots me manquent pour exprimer ce que nous devons à notre digne frère, non-seulement pour l'assistance précieuse qu'il m'a offerte, mais pour la promptitude et l'obligance avec lesquelles il a répondu à toutes les communications et à toutes les demandes des membres, et l'intelligence dont il a fait preuve dans l'exécution de la charge importante qui lui a été confiée. J'espère que les utiles services qu'il a rendus à l'association seront dûment appréciés par les membres présents.

Le tout respectueusement soumis.

J. B. McINTYRE, *président.*

Sur motion de MM. D. Hogg, de Perth, et F. L. Harrison, de Strathroy, il est résolu que l'adresse du président soit reçue et référée à un comité spécial, pour rapport. Elle est référée au comité auquel a été renvoyé le rapport du secrétaire.

M. Patrick Blake, de Détroit, reçoit la bienvenue de l'assemblée, le président lui fait donner un siège sur l'estrade, et en réponse à l'ovation qui lui est faite, dit qu'il espère que l'assemblée ne s'attend pas à un discours de sa part en cette occasion.

Il n'est que Patrick Blake tout simplement, de la cité de Détroit, il est venu pour entendre ce qu'il pourrait entendre, voir ce qu'il pourrait voir et apprendre ce qu'il y aurait de nouveau relativement à cette profession. Il ne s'attend nullement à l'honneur d'un siège sur l'estrade, et sa modestie lui conseille de rester tranquille jusqu'après la dépêche des affaires.

Lecture d'une lettre de D. W. Thompson, secrétaire de l'Association des Fabricants de Cercueils de la Puissance, invitant les membres de cette association à un diner que l'A. F. C. P. doit donner jeudi, le 17 septembre, dans la salle Saint-André.

Sur motion de MM. Nott, de Port Perry, et F. A. Latslaw, de Dundas, il est résolu que cette gracieuse invitation soit acceptée par les membres de l'association.

Le secrétaire donne lecture de quelques unes des centaines de lettres qu'il a reçues pendant l'année, pour montrer le travail fait par le comité exécutif, et la bonne entente qui existe entre les fabricants et l'association.

Sur motion de MM. John Nott et J. T. George, il est résolu que les heures de séance soient comme suit :—Ajournement à 12.30 p.m., assemblée 2 p.m., ajournement 6 p.m., assemblée 7.30 p.m., et ensuite siéger jusqu'à ce que les travaux de l'association soient terminés.

Les comptes suivants sont lus et référés au comité des finances :—

A Lawson et Cie.....	\$ 6 00
C. D. Blachford.....	33 67
J. B. McIntyre.....	7 20
Comité Exécutif.....	18 00
Professeur Renouard.....	125 00
Hill et Weir.....	1 75
Salle de Tempérance.....	10 00
Sténographe.....	5 00

M. Nott, de Port Perry, demande si quelque mesure a été prise par le comité exécutif relativement à l'assurance, parce que beaucoup pensent qu'il devrait y avoir quelque moyen de protéger les membres de cette association par l'assurance ?

Le Président : Nulle action n'a encore été prise à ce sujet.

Proposé par M. Hoyle, secondé par M. A. F. Herrington, que le président et le secrétaire de cette association forment un comité chargé de représenter au Procureur Général de cette province le grand avantage qui résulterait pour le public s'il était permis aux membres de cette association d'enregistrer les décès et d'en donner certificat au ministre officiant. Aucun honoraire ne devra être exigé pour l'exécution de ce devoir ; le directeur des pompes funèbres devant dans tous les cas envoyer au greffier de chaque municipalité un rapport de ses procédés.

Cette résolution provoque une longue discussion quant à la loi sur ce point, et quant à la coutume en certaines parties de la province.

Finalement, T. Gibbard, Napanee, propose en amendement, secondé par T. W. Lord, North Gower, qu'un comité spécial soit nommé pour s'enquérir de cette matière et faire rapport à la séance du soir. L'amendement étant mis, il est adopté.

Le président nomme MM. J. T. George, Port Hope ; W. H. Hoyle, Cannington, et J. Chapman, Hamilton, comme comité spécial sur la résolution.

La convention s'ajourne alors pour se réunir à 2 p. m.

RAPPORT DU COMITÉ SPÉCIAL SUR LES ADRESSES DU PRÉSIDENT ET DU SECRÉTAIRE.

TORONTO, 16 septembre 1885.

Au président, officiers et membres de l'Association des Entrepreneurs d'Ontario :

Votre comité, auquel a été référée l'adresse du président, présente respectueusement le rapport suivant :

D'abord, nous nous réjouissons d'apprendre quel est le succès de l'association.

Nous nous unissons au sentiment exprimé dans l'adresse, que cette association accomplit une grande œuvre en élevant la dignité de la profession et en instruisant les entrepreneurs d'Ontario.

Nous approuvons aussi la suggestion de former des associations locales et de comté, et nous recommandons que le nouveau président fasse un effort pour amener la réussite de ce résultat désirable.

Nous approuvons l'action du président d'avoir conclu un arrangement avec les fabricants, et nous espérons que les sentiments amicaux qui existent maintenant continueront; et nous recommandons que vos officiers et le comité exécutif soient autorisés à renouveler le dit arrangement avec les fabricants à des termes aussi favorables que possible, lors de son expiration.

Nous approuvons cordialement l'action du président dans ses efforts pour créer des relations amicales entre cette association et des associations semblables dans la république voisine, au moyen d'une correspondance conduite dans ce sens.

Nous recommandons aussi que cette association se joigne à l'Association Nationale dans le but de nous assurer une protection pour nous-mêmes.

Nous recommandons de plus l'adoption du Code National, tel que suggéré par le président, et dont copie est jointe au présent rapport, et qu'il soit imprimé dans le rapport annuel.

Quant à la question de l'honoraire d'entrée, votre comité est d'opinion qu'il serait dans l'intérêt de l'association d'élever l'honoraire d'admission, après le 1er jour de janvier 1886, à la somme de vingt-cinq piastres.

Nous recommandons de plus qu'un comité spécial soit nommé pour rédiger une lettre de condoléance à la famille de feu notre second vice-président, Frère Joseph Strong.

Nous approuvons aussi l'action du président, lorsqu'il a adressé des cartes d'invitation pour les funérailles de feu notre Frère Strong.

Nous approuvons aussi le président d'avoir obtenu les services du professeur Renouard pour donner une lecture et une démonstration pratique d'embaumement pour l'avantage de nos membres, dans la pensée que ceci nous fournirait le moyen de nous rendre plus utiles, et donnerait un nouvel intérêt à l'association.

Nous approuvons cordialement tout ce que le président a dit au sujet de notre secrétaire, C. D. Blachford; il s'est montré digne de notre confiance et de notre estime, et nous espérons que l'association le récompensera convenablement pour ses précieux services; nous recommandons qu'une somme de cent piastres soit affectée, à même les fonds de cette association, à C. D. Blachford pour services rendus.

Le tout respectueusement soumis.

F. L. HARRISON, Strathroy.
V. P. HUMPHREY, Toronto.
MAYNARD ROGERS, Ottawa.

TORONTO, 16 septembre, 1885.

Au président, officiers et membres de l'Association des Entrepreneurs d'Ontario.

Nous, votre comité nommé pour faire rapport sur le rapport du secrétaire, suggérons qu'il serait à propos que le secrétaire enverrait directement à chaque membre du comité exécutif une copie de toutes les plaintes ou demandes, et que ceux-ci répondent directement au secrétaire, afin de sauver le temps dépensé à présent pour ces matières.

Nous approuvons la suggestion du secrétaire de nous joindre à l'Association Nationale et d'envoyer un délégué à la dite association.

Nous approuvons aussi le secrétaire et recommandons qu'une série de livres convenables soit acheté par l'association pour l'usage du secrétaire, et nous recommandons de plus que le secrétaire à l'avenir reçoive un salaire de cent piastres.

Quant à l'honoraire d'admission des nouveaux membres, nous recommandons la somme de vingt-cinq piastres, au lieu de cinquante piastres, tel que suggéré par le secrétaire.

Nous recommandons qu'un comité soit nommé afin de préparer une liste de prix, et qu'elle soit présentée à cette assemblée.

Le tout respectueusement soumis,

F. L. HARRISON, Strathroy.
V. P. HUMPHREY, Toronto.
MAYNARD ROGERS, Ottawa.

Après une légère discussion, le rapport est adopté.

Sur motion de MM. V. P. Humphrey, de Toronto, et de T. A. Latshaw, Dundas, il est résolu que le secrétaire achète un sceau pour l'association.

Les Messieurs suivants sont nommés comme comité chargé de préparer une résolution de condoléance pour la famille de feu notre second vice-président, Joseph Strong :—W. P. Prower, Bowmanville ; R. Reid, Kingston ; et D. Clifford, Brantford.

Les messieurs suivants sont nommés comme comité des listes de prix :—M. Rogers, Ottawa ; G. G. Smith, Barrie ; J. C. Campbell, Beaverton ; V. P. Humphrey, Toronto, et W. R. Pray, Hamilton.

Le comité des finances fait rapport comme suit :—

Votre comité a l'honneur de faire rapport qu'il a examiné les livres du trésorier et du secrétaire et qu'il les a trouvés exacts, avec une balance, dans les mains du trésorier, de \$543, 40, et il recommande que les comptes suivants soient payés :—

Hill et Weir.....	\$ 1 75
J. B. McIntyre.....	7 20
A. Renouard.....	125 00
A. Lawson et Cie.....	6 00
J. A. Shannon, rapports sténographiques.....	5 00
Comité exécutif, frais de port.....	18 00
C. D. Blachford, papeterie et frais de port.....	33 67
Propriétaires de la Salle de Tempérance.....	10 00

\$ 206 62

Le tout respectueusement soumis,

S. B. W. CARPENTER, *président*.
F. A. LATSHAW,
J. WOLFE,
H. NEILSON.

Sur motion de MM. W. J. Nichols, Walkerton, et D. Travers, Erin, il est résolu que le rapport soit reçu et adopté, et des chèques sont tirés sur le trésorier pour les montants ci-dessus indiqués.

Proposé par John Ferguson, London, secondé par C. D. Blachford, Hamilton, que le professeur Renouard, de Kansas City, soit, et il est par les présentes, admis comme membre honoraire de cette association.—Adopté.

Le prof. Renouard répond à la résolution en remerciant pour cet honneur inattendu, et dit qu'à son retour chez lui dans l'ouest, il se fera gloire de raconter à ses amis avec quelle bienveillance il a été traité en Canada.

Sur motion de M. M. T. Gibbard, Napanee, et J. Kilgour, London, il est résolu que la somme de six piastres soit payée à chacun des membres du comité exécutif pour leurs dépenses personnelles pendant leurs assemblées dans la cité, pour préparer les travaux de cette convention.

Il est résolu que le comité exécutif soit autorisé à faire imprimer et tirer les minutes et les règlements à 700 exemplaires.

Sur motion de MM. John Young, Toronto, et R. Askin, Markdale, il est résolu que le "Casket" de Rochester, soit, et il est, reconnu comme l'organe officiel de cette association.

Sur motion de MM. C. D. Blachford et John Young, il est résolu que les remerciements de l'assemblée soient, et ils sont offerts à J. A. Schofield, de Dunnville, pour ses services comme assistant secrétaire à cette session.

M. W. H. Hoyle lit le rapport du comité spécial nommé ce matin pour étudier la loi concernant l'enregistrement des décès.

Votre comité spécial auquel, a été référée la résolution de W. H. Hoyle re enregistrément des décès, a l'honneur de faire rapport comme suit :—Qu'ayant demandé au greffier de la cité une copie des Statuts Révisés de l'Ontario, nous trouvons que la clause 12, page 378, et la clause 24, page 380 (copie ci-jointe), ne sont pas contraires à l'esprit de la résolution, et nous recommandons son adoption.

J. T. GEORGE, }
W. H. HOYLE, } Comité.

Copie de la clause 12 page 378, Statuts Révisés de l'Ontario :

L'occupant d'une maison ou logement dans lequel un décès a lieu, ou si l'occupant est la personne qui est morte, alors quelqu'une des personnes résidant dans la maison où le décès a eu lieu, ou si tel décès n'est pas arrivé dans une maison, alors aucune personne présente au décès, ou ayant connaissance des circonstances qui l'ont accompagné, ou le coroner qui tient aucune enquête sur telle personne, devra, avant l'inhumation du corps, fournir au registraire de la division dans laquelle tel décès a eu lieu, suivant sa connaissance ou sa conviction, toutes les particularités qui doivent être enregistrées relativement à tel décès, suivant la forme prescrite par le présent acte.

Certifié vraie copie de la clause 12 de l'acte relatif à l'enregistrement des décès, etc.

THOS. SANDERSON,
Bureau du greffier de la Cité, Toronto.

PÉNALITÉ.

Copie de la clause 24, page 380, Statuts Révisés de l'Ontario :

Si aucun occupant de maison, chef de famille, membre du clergé, médecin ou autre personne ou personnes requises par le présent acte de faire rapport des naissances, mariages et décès, refusent ou négligent volontairement de le faire dans le délai prescrit, telles personnes seront pour toute et chaque offense passible d'une amende et paieront une somme de pas moins d'une piastre, ni de plus de vingt piastres et les frais à la discrétion du juge présidant devant lequel la cause sera entendue; et il sera du devoir du registraire de division de poursuivre toutes telles personnes négligeant et refusant ainsi de faire les rapports requis; mais si le rapport requis par le présent acte de la part de plus d'une personne, est fait par aucune de ces personnes, les autres ne seront passibles d'aucune pénalité concernant tel défaut.

Certifié vraie copie de la clause 24 de l'acte concernant l'enregistrement des décès.

THOS. SANDERSON,
Bureau du greffier de la cité, Toronto.

DÉCÈS.

La personne qui doit enregistrer le décès est l'occupant de la maison dans laquelle le décès a eu lieu, et le rapport doit être fait avant l'inhumation du corps. Tout membre de la profession médicale présent en dernier lieu à la maladie de toute personne décédée, doit faire enregistrer la cause du décès.

Le refus ou la négligence de faire ces rapports, ou aucun de ces rapports, dans le temps prescrit, soumettra telle ou telles personnes à une pénalité de

Vingt piastres et les frais.

Les officiers chargés de l'administration de cet acte dans les différentes divisions, ont reçu instruction de le mettre à exécution et de poursuivre toutes personnes qui ne se conformeront pas à ses dispositions.

Des formules pour l'enregistrement des naissances, mariages et décès, pourront être obtenues de tout maître de poste dans la province, et pourront être envoyées, lorsqu'elles seront remplies, au registraire de division, franco de port, en ne fermant pas l'enveloppe marquée "rapport d'enregistrement."

A. S. HARDY, *Régistraire général.*
H. S. CREWE, *inspecteur.*

BUREAU DU REGISTRAIRE GÉNÉRAL, TORONTO, 1er janvier, 1888.

Le rapport est adopté.

MM. Morse, de Niagara Falls, et D. Travers, d'Erin, proposent la résolution suivante:—

Résolu, Que les membres de cette association ne feront plus d'affaires avec aucun fabricant ou *jobber* en articles servant aux pompes funèbres, qui vendra ses marchandises à des particuliers ou à des personnes qui ne sont pas membres de cette association et qui pourraient agir d'une manière contraire à la profession, à moins qu'il ne cesse de le faire après en avoir reçu avis par le secrétaire, et que cette clause soit inscrite aux règlements.

Sur motion de MM. T. Gibbard, Napanee et de J. Lambert, Aylmer, il est résolu de référer cette résolution au comité exécutif pour rapport.

M. Prower lit le rapport du comité spécial nommé pour préparer une lettre de condoléance destinée à être envoyée à la famille de feu Joseph Strong, comme suit:

TORONTO, 16 septembre, 1885.

Il est impossible de scruter les voies de la providence, mais elles sont conduites avec la plus profonde sagesse. Le Tout Puissant a jugé à propos d'appeler à lui notre bien aimé frère Joseph Strong pendant qu'il remplissait une carrière active et utile. Par sa mort, notre association perd un de ses membres les plus brillants, et tous ceux qui l'ont connu, un ami vrai et sincère. Il désirait ardemment participer à cette assemblée et travailler de concert avec ses anciens amis, mais il a été appelé tout à coup à cet avenir mystérieux et inconnu, dans la vigueur de l'âge, mais avec la foi la plus parfaite dans une immortalité bienheureuse. Il était aimé de tous ceux qui l'ont connu, et sa mort a été une perte sérieuse dans la cité de St Thomas où il jouissait de la confiance de ses concitoyens, Son caractère affable et sa conduite exemplaire comme citoyen et comme entrepreneur, lui réserve un rang distingué dans notre mémoire.

Résolu, Que le secrétaire transmette à la famille de notre frère décédé Joseph Strong, copie de ces procédés, et l'assurance de notre sincère sympathie dans son affliction.

W. P. PROWER,
D. CLIFFORD,
ROBERT REID.

Le rapport est adopté, et il est ordonné que la résolution soit grossoyée et envoyée à la veuve du défunt.

M. Patrick Blake, de Détroit, appelé à faire quelques remarques sur notre défunt confrère Strong dit qu'il avait eu le plaisir de le connaître intimement, qu'il avait travaillé avec lui pendant quelques années, et que tout ce qui a été dit aujourd'hui peut à peine donner une idée de son caractère. C'était un homme aimable, honnête, honorable et droit, et il est heureux de voir sa mémoire honorée par une telle résolution.

Le fauteuil du second vice-président a été drapé convenablement et une magnifique décoration florale portant les mots "*In memoriam*" a été placée sur ce siège qui est placé à la gauche du président.

Sur motion de MM. John Ferguson, London, et John Walker, Port Hope, il est résolu que M. P. Blake, de Détroit, et M. W. W. Halpin, président de l'association de Montréal, soient admis comme membres honoraires de cette association.

La convention, sur motion, s'ajourne à 6 heures, pour se réunir à 7.30 p.m.

SEANCE DU SOIR.

La convention se réunit de nouveau pour la dépêche des affaires à 7.30 p.m.

TORONTO, 16 septembre, 1885.

M. Rogers, d'Ottawa, lit le rapport du comité des listes de prix.

Au président, officiers et membres de l'Association des Entrepreneurs d'Ontario.

Section 1. Nous, le comité nommé par l'association pour arranger une échelle de prix, avons l'honneur de recommander que les fabricants retirent le n° 1 ou le n° 1 1/2

de leurs cercueils, parce qu'un seul de ces modèles est nécessaire à notre commerce, et que les deux ne tendent qu'à causer des complications de prix.—Adopté.

Clause 2. Nous avons aussi l'honneur de protester contre tout membre de l'association qui donne gratis un double cercueil, l'usage d'un corbillard, des insignes de deuil ou tout autre article de commerce légitime.—Adopté.

Clause 3. Nous recommanderions aussi que les sommes suivantes soient adoptées comme minimum pour l'usage des corbillards: pour adultes, prix minimum \$6; pour enfants, \$4.

Une discussion animée s'élève au sujet de cette clause, beaucoup de membres de la compagnie représentant que ce tarif est trop élevé pour leurs localités et ne convient qu'aux villes et aux cités.

M. Ford, de Blenheim, et Lord, de North Gower, proposent en amendement à cette clause, de biffer les mots "six" et "quatre," et de substituer le mot "cinq."

M. M. Harrington, St. Mary's, et Nichol, Walkerton, proposent en sous-amendement, que les prix dans les villages non incorporés soient de \$3 pour les enfants et de \$4 pour les adultes, dans les villes et les villages incorporés, \$5 et \$6, et dans les cités de \$7 à 10.

Le sous-amendement étant mis aux voix, est perdu.

L'amendement étant mis, est perdu.

La clause est adoptée, telle qu'elle était.

Motion est faite de reconsidérer la question, mais elle est perdue.

Clause 4. Que le prix de toute double bière d'adulte, fabriquée, ne soit pas de moins de \$3.—Adopté.

Clause 5. Nous considérons qu'il vaudrait mieux que les prix des articles non mentionnés dans notre rapport, fussent réglés par les organisations locales, vu la différence qui existe dans le fret et les autres dépenses.—Adopté.

D'autres clauses relatives aux prix des cercueils et bières sont lues et discutées. Une telle diversité d'opinions existe entre les représentants des cités et des compagnies, qu'après une longue discussion, il est proposé par M. Yong de Toronto, et Carpenter de Tilsonburg, que la question du règlement des prix soit laissée au comité exécutif pendant douze mois.

Il est proposé, en amendement, par M. M. Gibbard et Stone, que les prix tels que soumis par le comité, soient laissés au comité exécutif avec instruction d'en faire un rapport.

M. Young retire sa motion, et l'amendement est adopté.

Respectueusement soumis.

D. CLIFFORD,
V. P. HUMPHREY,
JOEL SMITH,
W. R. PRAY,
MAYNARD ROGERS, *sec. du comité.*

RAPPORT DU COMITÉ EXÉCUTIF.

LONDON, 15 septembre, 1888.

M. le Président et Messieurs :—

Votre comité exécutif soumet ce qui suit comme son rapport pour l'année expirant à la date ci-dessus :—

Le profond intérêt que nous avons porté à notre association depuis son organisation, a diminué le poids des travaux du comité, et si nos efforts pour régler d'une manière juste et impartiale toutes les questions qui nous ont été soumises, peuvent obtenir l'approbation de l'assemblée, nous nous croirons amplement récompensés.

Nous avons trouvé que nos règlements tels qu'ils sont à présent, ne sont pas suffisants pour mettre le comité en état de donner une décision claire et prompte sur toutes les questions qui se présentent. Lorsqu'une plainte ou autre question s'est présentée et que nos règlements n'y avaient pas pourvu, nous avons fait usage du sens commun et nous l'avons réglée suivant ses lois.

Les travaux du comité ont été considérables et ont occasionné beaucoup de correspondance, mais comme nous étions disposés à faire tout notre possible pour le bien de l'association, nous les avons exécutés avec plaisir.

Nous pensons que quelques-uns de nos membres attendent de trop grands résultats d'une association comme la nôtre, et oublient qu'elle n'a que quinze mois d'existence ; ils sont sous l'impression qu'elle doit et peut remédier à tous les troubles et inconvénients auxquels ils ont été soumis pendant des années. A ces membres, nous devons dire qu'il faudra du temps pour mettre cette association en état de porter remède aux difficultés qui existent actuellement. Avant de marcher il faut ramper, mais si nous voulons marcher bien, il ne faut pas trop se hâter. Nos règlements doivent être modifiés de temps à autre, si nous voulons qu'ils soient applicables à tous les cas qui se présentent. A mesure qu'ils s'offriront, nos officiers en prendront note, et demanderont des changements à l'assemblée suivante. Il faut que nos membres soient mieux instruits des buts et du fonctionnement de l'organisation, et si nous jetons nos regards en arrière et considérons l'appui que lui a donné la profession pendant le peu de mois qu'elle a existé, et les progrès qu'elle a faits, nous pensons que si les membres veulent bien avoir un peu de patience et lui donner leur aide individuelle, l'association sera bientôt en état de redresser tous les torts et d'empêcher qu'ils se renouvellent.

Votre comité a pensé qu'un cours d'embaumement après l'assemblée de l'association cette année, serait non seulement instructive mais donnerait à nos membres une connaissance intime de l'art qui, nous n'en doutons pas, devra dans peu d'années être une des qualités nécessaires à tout entrepreneur. Toute personne qui veut se tenir à la hauteur des progrès de la science professionnelle, doit faire un effort pour obtenir des connaissances dans un art qui attire l'attention de la profession partout dans le pays. Croyant qu'à cette assemblée, où nous nous trouvons réunis pour notre bien mutuel, il serait bon que nos membres apprissent quelque chose sur l'embaumement, le comité exécutif a engagé les services du professeur A. Renouard, de Kansas City, autrefois de l'Ecole d'embaumement de Rochester, dont la réputation comme praticien et *lecteur* ne le cède à personne, pour donner des leçons gratuites aux membres, et a loué l'Amphithéâtre de l'Ecole de Médecine de Toronto. Le comité s'est procuré un sujet, et nous espérons que chaque membre profitera de l'occasion pour obtenir une connaissance de cette branche de l'art, qu'il devra posséder s'il veut réussir et se maintenir à la hauteur des progrès du siècle.

Puis vient un sommaire des plaintes et des demandes d'admission reçues pendant l'année, et des décisions données dans chaque cas ; toutes ont été approuvées, à une ou deux exceptions près.

La résolution suivante, référée à ce comité a été considérée, et nous recommandons son adoption, avec l'addition des mots suivants : " à moins qu'il ne cesse de le faire après en avoir reçu avis, par le secrétaire ".

Résolution, Proposé par M. Morse, Niagara Falls, secondé par M. D. Smith Travis, Erin, que les membres de cette association n'auront aucune relation d'affaires avec aucun manufacturier ou *jobber* en articles servant aux entrepreneurs de pompes funèbres qui vendra des marchandises aux particuliers ou aux personnes n'étant pas membres de l'association et agissant d'une manière contraire à la profession, et que cette clause soit insérée aux règlements.

Le rapport en entier, sur la proposition de MM. Young et Gibbard, est adopté.

Comité	{	JOHN FERGUSON, <i>président</i> .
		ROBERT ASKIN,
		A. F. HERRINGTON,
		D. HOGG,
		W. P. PROWER.

Sur motion de MM. J. Young, Toronto, et Lord, Blenheim, il est résolu que les membres de cette association n'achèteront aucunes fournitures d'entrepreneurs de fabricants ou *jobbers* ou de ceux qui n'appartiennent pas à l'association des fabricants de cercueils, et que le secrétaire reçoive instruction de demander à l'association des fabricants de nous informer de tels cas venant à sa connaissance.

Avis de motion ayant été donné à la dernière séance, M. H. Hoyle, Cannington, propose maintenant, secondé par V. P. Humphrey, Toronto, qu'à la mort d'un membre de cette association, le secrétaire, étant informé du fait, donnera avis du décès aux membres de la dite association, l'accompagnant d'une invitation à chaque membre d'assister aux funérailles.—Adopté.

Sur motion de MM. W. J. Verney, Tottenham, et A. Dodd, Bolton, il est résolu que notre année fiscale expirera à la date de l'assemblée annuelle en septembre.

Les officiers suivants sont alors élus pour l'année suivante :

Président : J. B. McIntyre, Sainte-Catherine.

1er vice-président : George Hess, M.P. P., Listowell.

2e " W. H. Hoyle, Cannington.

3e " W. H. Stone, jr., Toronto.

4e " H. Neilson, Chatham.

5e " S. Rogers, sr., Ottawa.

Secrétaire : C. D. Blachford, Hamilton.

Trésorier : J. Young, Toronto.

Sur motion de MM. V. P. Humphrey, et J. Young, le président est nommé délégué à la Convention Nationale à Philadelphie, ses dépenses nécessaires devant être payées à même les fonds de l'Association.

Un vote de remerciements est offert au comité exécutif pour la manière habile avec laquelle il s'est acquitté de ses devoirs.

Sur motion de MM. John Nott, Port Perry, et Joel Smith, Glanford, un vote de remerciements est donné à M. J. B. McIntyre, le président de l'Association des Entrepreneurs de pompes funèbres d'Ontario, non seulement pour l'habileté et l'efficacité de ses services pendant la session, mais pour sa courtoisie en tous temps envers les membres, soit en répondant à leurs communications ou en donnant des avis utiles et précieux sur tous les sujets se rattachant à l'intérêt et au bien-être de notre association.

Sur motion de MM. Hoyle et Rogers, il est résolu que cette association soit ajournée pour se réunir dans la cité de Toronto, le second mercredi de l'Exposition Industrielle, en 1886.

La convention s'ajourne alors.

LISTE DES MEMBRES.

MEMBRES HONORAIRES.

A. Renouard, Kansas City.

P. Blake, Détroit, Mich.

W. W. Halpin, président de l'Association
des Entrepreneurs de Montréal, Montréal.

M. Hughes, Winnipeg.

G. Lépine, Québec.

MEMBRES.

Askin, R., Markdale

Allin, D., Newcastle

Anderson, A. J. Wingham

Anderson et Nugent, Lindsay

Addison, W., et Fils, Norwich

Atkinson, Jos., Florence

Bartlett, H. C., Linwood

Boon, T., Bothville

Burling, A., Aurora

Blachford et Fils, Hamilton

Barber, J. L. et Cie, Watford

Barry, Geo., Goderich

Brady, P. P., Ottawa

Barr, W. G., Drumbo

Bull, H., et Fils, Thornbury

Butler, A. W., Thorold

Beal, John H., Pickering

Bartlett, R. W., Smith's Falls

Barbour, J., Galt

Byrne, E., Barrie

Bell, R., Brockville,

Barkholder, S. et J., Stouffville

Beirel, C., Markham

Belleghem, R., Peterboro'

Burton, Mme F., Dundas

Bolton, A. F., Mount Brydges

Buist, R., Chesterville

Bolton et Fils, Bolton

Brock, R. W., Belfountain
 Blanford et Fils, Vienne
 Baker, J., Waterdown
 Boyd, J., jr., Mitchell
 Brooks, E. H., Mount Albert
 Best et Palmer, Paris
 Burnett, H., Brampton
 Bennett, A. A., Clinton
 Borrett, J., Vankleek Hill
 Chapin, O. A., et Fils, Colborne
 Clifford, D., Brantford
 Cunningham Frères, Trenton
 Chapman, J. M., Fils, Hamilton
 Cronmiller, G., Welland
 Cook, H., Watford
 Crane, W., Chatsworth
 Cornell, A. B., Goderich
 Coltart et Neilson, Chatham
 Carpenter, S. B. W., Tilsonburg
 Comstock, A., Peterboro'
 Clegg, A., Peterboro'
 Corbeau Frères, Penetanguishene
 Climie et Hay, Listowell
 Canthers, W., Creemore
 Clint, E., Brockville
 Cosgrove, T. G., Kemptville
 Campbell, J. C., Beaverton
 Church, J., Delhi
 Cullen, J. et Cie, Comber
 Cameron, A. M., Wallacetown
 Caulfield, H. et Cie, Aylmer
 Coates, J., Simcoe
 Camp, D. M., et Fils, Smithville
 Campbell et Abraham, Stratford
 Cruickshank, J., Weston
 Cole, I., et Fils, Mallorytown
 Davis, J. M., Port Perry
 Dillane, A., Palmerston
 Dodds, A., Bolton
 Donaldson, J., Almonte
 Darroch, J., Stayner
 Dwyer, J., Hamilton
 Deihl, Geo., Clinton
 Drennen, W. M., Kingston
 Drake et Joyce, Windsor
 Dalton, J., Deseronto
 Davidson, A., Lucknow
 Endress, P., New Hamburgh
 Ellsworth, E. J., Port Colborne
 Eddy, J. L., Harriston
 Edwards, W., Gananoque
 Edwards, W. A., Fordwich
 Egan, J. F., Keenansville
 Eitle, J. V., Wellandport
 Ennis, J., North Augusta
 Eley, R. J., Campbellford
 Ferguson, J., London

Benglet, H., Tilbury-Centre
 Finck, W. A., Leamington
 Ford et Bentley, Blenheim
 Fisher, C., Salem
 Fessant, W., Teeswater
 Forbes, G., Shakespeare
 Frost, O., et Fils, Tweed
 Polliott, T., King
 Farmer et Wickett, York
 Foster Bros., Burford
 Guggisberg Frères et Cie, Preston
 Gordon, D., Goderich
 George, J. T., Port Hope
 Gidley, C. et S., Exeter
 Grobs Frères, Sainte-Catherine
 Gillott, J., Millbrook
 Gibbard et Fils, Napanee
 Gerge, D., Alvinston
 Gracey, S., Wingham
 Gilbert et Lighthall, Picton
 Gibson, Wm., Mount Forest
 Glennie et McLean, Lancaster
 Goodwin et Jennings, St. Thomas
 Grant, D., jr., Singhampton
 Gawley, J., Binbrook
 Griffin, J. W., International Bridge
 Gillott, T., Millbrook
 Hogg, D., Perth
 Herrington, A. F., St. Mary's
 Hoyle, W. H., Cannington
 Haut, W., Brooklin
 Humphrey, V. P., Toronto
 Hay et Cie, Woodstock
 Holtorf, H., Lindsay
 Howard Frères, Glencoe
 Harvey et Crawford, Brampton
 Howard, W., Alvinston
 Harris, J. W., Dresden
 Hobart, S., Cobourg
 Hess Frères, Listowell
 Horn, A. H., Pembroke
 Hoffman, L., Port Dover
 Haskett, C., Lucan
 Harrison, F. L., Strathroy
 Hicks, J. A., Essex Centre
 Harris, G. H., Caledonia
 Hinton, W., London
 Helstrop, R., Meaford
 Hulse, J. H., Orangeville
 Hepburn, W., Stratford
 Huffman, Wagenest et Cie, Waterloo
 Howes, R. K., Wardsville
 Howard et Fils, Hastings
 Ingram, W. H., Toronto
 Irwin Frères, Shelbourn
 Johnson, E. J., Whitley
 Jahnke, Mme A., Chatham

Frost, J. G., Belleville
 Jewell, C. H., Dundalk
 Johnson, A. M., Wendigo
 Jansen, A. J., Stevensville
 Johnson, W. A., Seeley's Bay
 Jones, B., et Fils, Milton
 Jarvis, W. H., Smith's Falls
 Judson, R. J., et Fils, Farmersville
 Kilkenney, T., et Fils, Bradford
 Kilgour, Jas., London
 Kinsey, H. E., Beeton
 Kinsey, A., Alliston
 Kay, T. W., et Cie, Toronto
 Kidd, Jos., et Fils, Dublin
 Katerson, R., Hampton
 Kilgour, W., Morrisburg
 King et Cie, Orangeville
 Kemp, D. M., Amherstburg
 Knight, C. W., et Cie, Tamworth
 Knechtel D., Hanover
 Kivell, S. N., Sunderland
 Latshaw, F. A., Dundas
 Luke Bros. et Cie, Oshawa
 Long, Mme W., Brussels
 Locke, J. C., Ridgetown
 Lambert, J. C., Aylmer
 Little, T., Galt
 Lesley, G. E., Carleton Place
 Lawrence, A., Blythe
 Cie de Fabrication de Meubles de London,
 Petrolia
 Leighton, J., Barrie
 Leibner, A., Morpeth
 Lord, F. W., North Gower
 Love, W., Rodney
 Lund, R., Feston
 Millard, J. H., Newmarket
 Morse, M., Niagara Falls, South
 Morris, L., Bowmanville
 Morgan, G., Port Colborne
 Murdy, J., Lucan
 Martin, W., Stirling
 Misner et Kendall, Simcoe
 Morrison et Kinney, Trenton
 Minnaker, W. H., Norwood
 Marter, H. H., Gravenhurst
 Mitchell, T. B., Orillia
 Moore, G., Ancaster
 Maybee, M., Madoc
 Morrow et Hensby, Prescott
 Marsh, W. J., Iroquois
 Marsh, G. A., Spencerville
 Moyer, T. W., Campden
 Mowbray et Stanley, Ripley
 Miller et Fils, Ayton
 Morrow, J. R., Midland
 Murat, A., Mildmay

Jupp et Robinson, Garafraxa
 Muir, J., Port Elgin
 Moodie, R., Ottawa
 Mundle, J. et Cie, Elora
 Miller, E., Kincardine
 McCabe, M., Toronto
 McIntyre et Fils, Sainte-Catherine
 McIntyre, J., Ingersoll
 McKenzie, W., Gananoque
 McFadden, M., Peterboro'
 McDonald, A., Cornwall
 McEwan, T., Brockville
 McCallum, J., West Lorne
 McKeown, W., Fenelon Falls
 McLaren, D., White Lake
 Nott, J., Port Perry
 Nagel, L., Ridgeway
 Nolan, M., Toronto
 Nickle, W. J., Walkerton
 Nagel, J., Cayuga
 Noyle, C. F., Moortown
 Offer, T., Midland.
 Pattison, J. W., Brantford
 Pray, R. et Fils, Hamilton
 Prower, W. P., Bowmanville
 Pierce, W., Brantford
 Phippen, N., Parkhill
 Pursell et Fils, Waterford
 Philp, J., Manilla
 Park et Borrowman, Amherstburg
 Phillips, G. L., Sarnia
 Purdy, H. C., Brighton
 Phelan, J. et Fils, Arthur
 Quider, B., Hagersville
 Quigley, J., Pakenham
 Ronan, T., Kingston
 Robertson, M., Seaforth
 Roadhouse, S. et J., Newmarket
 Rosar, F., Toronto
 Reynolds, C., Bethany
 Richmond, W., Petrolia
 Reid, R., Kingston
 Rogers, S., et Fils, Ottawa
 Rolston, T. H., Chesley
 Robinson, J. B., Clifford
 Rockel, A., Waterloo
 Robinson, J. A., Newbury
 Reid, D., St. George
 Rolston Frères, Metcalfe
 Stephens, G. J., Cobourg
 Smith, G. G., Barrie
 Strong, Mme, St. Thomas
 Stone, H., et Fils, Toronto
 Stoddart, W. G., Woodville
 Stafford, B. V., Arnprior
 Sauter, E. A., Welland
 Scott, S. T., Wyoming

Mills, J., West Winchester.
 Steel, A. F., et Frères, Forest
 Scott, T., Thornton
 Stubbs et Dales, Drayton
 Schultz, W. J., et Fils, Dutton
 Scholfield, J. A., Dunnville
 Speight, J., et Fils, Acton
 Stephenson, J. T., London
 Sutherland, H., Embro
 Saunders, C., Sarnia
 Smith, J., G.anford
 Stephenson, T., Ailsa Craig
 Sails, J., Little Britain
 Sproul, A., Dunganon
 Sauer et Beard Frères, Plattsville
 Stone, W. H., Toronto
 Simpson et Cie, Berlin
 Stoneman, J., Mitchell
 Snyder, J., Selkirk
 Smith, G. O., Jerseyville
 Smith, Wm., Otterville
 Schoenheide, E., Teeterville
 Swarts, J., Princeton
 Smith, B. F., Tamworth
 Turner & Porter, Toronto
 Tovel, N., Guelph
 Travis, D. S., Erin
 Trott, H. T., Collingwood
 Thomson, J., Fergus
 Thomson, J., Chesley

Shedden, D., Woodstock
 Trotter, A., Bobcaygeon
 Thompson et Cie, Belleville
 Treadgold, M., Brampton
 Tauger, J., Beachburg
 Cie d'Orgues d'Uxbridge, Uxbridge
 Verney, W. J., et Cie, Tottenham
 Vivian, C., Woodbridge
 Walker, J., Port Hope
 Wolfe, J., Arnprior
 Willhamson, E., Burlington
 Waddell, J., Orono
 Wright, A., et Frères, Richmond Hill
 Wilson, J. G., Georgetown
 Watson et Malcolm, Kincardine
 Wilson Frères, Owen Sound
 White, W., Bracebridge
 Windsor, H., Bridgen
 Watt Bros., Meaford
 Wettlaufer, L. et Cie, Auburn
 Warning, J. G., Duncanville
 Wigg, W., et Fils, Oshawa
 Windsor, J., et Fils, Frankford
 Watters, J., Harrow
 Walker, G. E., Norwich
 Walton, J. A., Elmvale
 Young, J., Toronto.
 Yoder, J. H., Springfield
 Ziller, G., Oakville.

AIDES.

Bolton, C. R.,	aide de	M. McCabe, Toronto
Leatherdale, R.	"	Mme W. Lorg, Brussels
Millard, A.	"	J. Young, Toronto
Wilkes, C. R.	"	" "
Walker, T.	"	J. Walker, Port Hope

APPENDICE.

LETRE DE SAMUEL ROGERS, OTTAWA.

OTTAWA, 12 septembre 1885.

A John McIntyre, Président de l'Association des Entrepreneurs,

CHER MONSIEUR,—Je regrette beaucoup de ne pouvoir me rendre à votre demande d'écrire un essai sur la profession etc., vu que je ne fais que d'arriver d'un voyage aux bords de la mer, où j'ai passé plusieurs semaines. J'ai à peine eu le temps de recueillir mes esprits pour aucun genre d'affaire.

J'aurais été heureux de rencontrer les membres de votre association à la présente réunion, mais j'ai pensé qu'il n'était que juste que mon fils assistât à la convention cette année. Et je suis anxieux de lui offrir l'occasion d'acquérir des connaissances, il est tout plein d'ardeur et il étudie tout ce qui a rapport à la profession ; il a très bien réussi dans l'art d'embaumer, l'année dernière. Je lui laisse entièrement cette partie des affaires. Je ne croyais aucunement aux mérites de l'embaumement jusqu'à la convention de l'an dernier à laquelle j'assistais, mais je suis

maintenant pleinement convaincu de son utilité, et nous le pratiquons dans presque tous les cas ; ce procédé est beaucoup plus sûr et très supérieur au réfrigérant qui prend tant de place et est si embarrassant.

Le seul désappointement que j'aie éprouvé, l'an dernier, est le peu de temps que nous avons donné à la conversation ; je pensais et je pense encore que nous aurions pu passer plusieurs heures à nous entretenir avec profit ; par exemple, les membres de la profession les plus anciens et les plus expérimentés auraient pu nous dire quelque chose de leur méthode de traiter les différents cas qu'ils ont eu en mains, ceci aurait éclairé les plus jeunes membres et leur aurait été très avantageux ; il y a beaucoup d'autres sujets qui auraient pu être discutés avec profit pour nous tous. Je pense que nous devrions nous efforcer d'instruire nos fils et tous les jeunes gens, de manière à les mettre en état de remplir nos places, et de leur faire voir la nécessité d'étudier leur profession dans toutes ses branches, afin d'élever la profession à un plus haut rang, car il y a des gens qui pensent que toute personne peut être entrepreneur et qui ont peu d'estime pour la profession ; mais je suis heureux de voir que ces idées passent rapidement, le remède est dans nos mains et dans celles de nos successeurs, savoir, agir en gentilshommes et nous conduire en hommes qui suivent une noble profession. S'il se trouve parmi nous quelques-uns qui ne pensent pas ainsi, qu'ils se retirent de suite, car leur période d'utilité est passée. Un homme qui n'a pas confiance en lui-même, n'est pas propre à la profession. Un entrepreneur doit sentir qu'il est responsable de tout et à tous, il doit être prompt, sans jamais se presser, et ses arrangements doivent être complets avant de se rendre à la maison mortuaire, et il doit commander alors à tous de le suivre ; s'il ne peut faire cela, il ne pourra jamais conduire des funérailles d'une manière convenable et digne.

J'apprends qu'il est question d'augmenter la souscription annuelle. Je pense que c'est un pas dans la bonne direction, car cela tendra à maintenir la dignité de la profession.

Je n'envoie pas ceci comme une adresse, mais seulement comme une réponse à l'aimable lettre qui m'a été envoyée par l'entremise de notre secrétaire. Je vous remercie de la confiance que vous me montrez, et je vous assure que je ferai tout en mon pouvoir pour l'avancement des intérêts de l'association.

Espérant que vous aurez une réunion agréable et pleine de succès, je suis, M. le président,

Très sincèrement,

SAMUEL ROGERS.

ADRESSE DE P. BLAKE, DETROIT.

Je tiens à dire que j'ai assisté à votre assemblée avec beaucoup de plaisir, et je prendrai cette occasion de dire quelques mots de cette association, et de ce que j'ai appris et peux apprendre en suivant ses séances jusqu'à la fin. Les affaires ont été conduites de manière à donner une entière satisfaction à un étranger. Tout y a été digne du corps d'hommes le plus élevé du Canada, c'est-à-dire, que tout a été fait avec les formes parlementaires les plus parfaites et les plus satisfaisantes. Ces associations produisent beaucoup de bien. Tout individu a des idées qu'il est heureux de pouvoir mettre au jour, et quand nous avons des occasions comme celle-ci d'échanger nos vues, chacun a le bénéfice des idées et des suggestions d'autrui. Notre profession a grand besoin de cela. Il y a peu d'années encore notre profession ne tenait pas un rang bien élevé. Je puis me rappeler quand j'étais enfant, à la mort de mon père, comment je me sauvai en apercevant l'entrepreneur et le pauvre cercueil noir dont la vue répugnait à tous. Nous avons habitué les gens à quelque chose de mieux, et l'état d'entrepreneur va devenir une profession importante. Il est nécessaire que ses membres veillent sur ceux qui veulent entrer dans le commerce. Et il est possible en unissant nos efforts, et quand la majorité aura la haute-main, que vous puissiez contrôler cette importante question. On ne devrait permettre à personne de commencer des affaires avec un capital de cent ou deux cents piastres. La chose est impossible. Il faut être muni

des articles nécessaires pour réussir. Et si vous prenez un rang convenable comme entrepreneurs professionnels, vous commanderez le respect de la population. Pour de telles personnes, les affaires sont profitables et agréables. On a dit: "si un homme s'établit comme entrepreneur pour faire de l'argent, il fait une erreur, mais que s'il regarde son état comme une profession et y prend un rang élevé, il ne commet pas d'erreur." Un entrepreneur doit être un homme de manières agréables et un gentil-homme. C'est la qualité qui lui est la plus nécessaire. Vous dites que vous ne pouvez pas atteindre les hommes qui ne se conduisent pas d'une manière digne de la profession et qui n'appartiennent pas à votre association. Eh bien, nous le faisons, nous, et les fabricants ne vendent pas à de tels hommes, de sorte qu'ils ne peuvent continuer les affaires. Vous pouvez les atteindre, et si notre association ne parvient pas à le faire, elle ne vaut rien.

Il a été dit qu'un entrepreneur devrait prêter son corbillard ou partie de son équipement à un voisin. Il faut savoir établir une limite ici, et si la chose est dure nous ne pouvons rien y faire. Nous voulons un intérêt et un profit pour le capital que nous avons mis dans les affaires. Celui qui nous fait de l'opposition peut n'avoir rien à perdre, il n'a souvent pas même un caractère en jeu. Il peut avoir quelques amis, mais c'est à peu près tout. Vous devez séparer le mauvais grain du bon, et refuser toute assistance à un tel homme. Maintenant, en justice pour moi-même, et pour protéger la profession, je ne prêtera pas ou ne louera pas mon corbillard à une personne qui n'aurait pas ce qu'il lui faut pour conduire convenablement ses affaires comme entrepreneur. Il faut tirer une ligne en tout. Si un homme possède un corbillard et ce dont il a besoin pour conduire ses affaires, et qu'il veuille emprunter mon corbillard, je le lui laisserai avoir de suite. Cela serait bien, car il n'y a aucun danger qu'il abaisse les prix ou qu'il gâte les affaires.

M. Blake parle ensuite de la coopération avec les fabricants, et dit que les intérêts des entrepreneurs sont les mêmes que ceux des fabricants; et il termine en disant qu'il emporte chez lui le souvenir de tout ce qui a été fait à la convention, dont il reconnaissait avoir retiré beaucoup de profit.

RAPPORT DU DÉLÉGUÉ À LA CONVENTION NATIONALE.

CHERS FRÈRES.—Ayant été votre délégué à l'Association Nationale, j'ai cru que vous recevriez avec plaisir un compte-rendu de ma mission, sous forme d'appendice à nos minutes.

La quatrième assemblée annuelle de l'Association des Directeurs de Funérailles de l'Amérique a été tenue dans la cité de Philadelphie, Pa., mercredi et jeudi, les 7 et 8 octobre, et se composait de délégués de seize états et de la province d'Ontario. La Pennsylvanie avait le plus grand nombre de membres, l'Ontario venait ensuite, puis les États de la Nouvelle-Angleterre, New-York, Ohio, Illinois, Indiana, Michigan, Iowa, Kentucky, Kansas, Californie, Maryland, Wisconsin, Minnesota et Alabama. Les deux jours ont été occupés agréablement et profitablement par des adresses prononcées par des membres éminents de la profession, des rapports de comité et des discussions sur des sujets intéressants. Le professeur d'anatomie, J. B. Deaver, de l'Université de la Pensylvanie, donna une intéressante lecture sur l'embaumement artériel et veineux; et on fit à votre représentant l'honneur de le placer dans le comité des fabricants de cercueils de l'Association Nationale. Un comité de l'Association Nationale des Fabricants de Cercueils était présent, et le président du comité, M. Hamilton, de Pittsburg, adressa l'assemblée et promit que l'association qu'il représentait, et qui se compose de tous les principaux fabricants des États-Unis, travaillerait de concert avec nous; je suis certain maintenant que nous pouvons obtenir de et par l'Association Nationale, de même qu'au moyen de la coopération des diverses organisations d'États, toute la protection que nous pouvons demander pour empêcher les entrepreneurs de notre province d'obtenir des marchandises des fabricants des États-Unis, s'ils n'ont pas le droit d'en avoir pour violation de nos règlements; et je suis sûr aussi que cette association possède en elle-même le pouvoir de concilier tous les différends qui peuvent s'élever entre ses membres, et de contrôler tous ceux

qui font des affaires comme entrepreneurs dans la province, en dehors de l'association, ainsi que ceux qui voudront entrer dans ce genre d'affaires par la suite. Tout ce que nous pouvons attendre de vous et vous demander, c'est votre concours afin de nous donner des forces pour l'accomplissement du but honnête et sincère que nous avons en vue, croyant que beaucoup de bien peut résulter de nos travaux qui nous mettront mieux en état de remplir les devoirs solennels de notre profession d'une manière satisfaisante pour nous-mêmes et pour le public.

Fraternellement, votre &c.,

J. B. McINTYRE.

LE BANQUET.

Dans la soirée de jeudi, le 17 septembre, les membres de l'association, au nombre d'environ deux cents, s'assemblèrent dans la Salle St. André en réponse à l'aimable invitation de l'Association des Fabricants de Cercueils de la Puissance.

La journée s'était passée dans l'exercice agréable et intéressant d'écouter l'enseignement clair et lucide, sur l'embaumement, de notre membre honoraire, Auguste Renouard, de Kansas City.

Le soir trouva tous les membres rassemblés dans la spacieuse salle. D'immenses tables s'étendaient de chaque côté et plaiaient sous le poids des mets délicats dont elles étaient chargées; le *menu* fut bientôt consommé à la satisfaction évidente de tous les assistants. Ce splendide festin réunissant dans une franche gaieté tous les entrepreneurs de l'Ontario, était dû à la libéralité de l'Association des Fabricants de Cercueils de la Puissance, et n'a pas peu servi à cimenter l'amitié qui existait déjà entre les clients et les fabricants.

Après que les appétits eurent été tant soit peu satisfaits par le succulent repas placé à leur portée d'une manière aussi tentante, les santés devinrent l'affaire de la soirée. Celle si chère à tout loyal canadien, "A Notre gracieuse Souveraine la Reine," fut la première proposée, et elle fut reçue avec enthousiasme.

La santé de l'Association des Fabricants de Cercueils de la Puissance fut proposée ensuite, MM. Cole, de R. Philp & Cie., Piercé, de la Cie des fabricants de Cercueils de l'Ontario, D. W. Thompson, de D. W. Thompson et Cie., et Evell, de Semmens Frères y répondirent d'une manière très appropriée. M. P. Blake, de Détroit, fut ensuite invité à parler et fit un discours, remerciant l'assistance du compliment fait aux entrepreneurs américains dans sa personne. Ses remarques furent vivement applaudies; puis vinrent les santés des officiers de l'association auxquelles ces messieurs répondirent; après quoi les délégués de Montréal furent invités à parler, et M. W. H. Halpin, président de l'association, assisté de MM. Ward, Tees et Terriault remercièrent leurs frères de l'Ontario de l'accueil amical qu'ils leur avaient fait, en termes très chaleureux. Le "Casket," notre organe, fut ensuite porté, M. Hawkey, de Semmens Frères, le représentant accrédité du journal en Canada, répondit en faisant la louange des éditeurs du journal et prononça d'éloquentes paroles sur le fondateur, le regretté A. H. Nirdlinger, mort à la fleur de l'âge. M. A. Renouard, de la maison d'entrepreneurs, F. W. Hallet & Cie., de Kansas City, parla ensuite et offrit ses remerciements, dans le langage recherché qui lui est habituel. Son discours fut couvert d'applaudissements qui n'avaient pas cessé quand l'orateur reprit son siège. D'autres santés se succédèrent et furent entremêlées de chansons et de récitations; toute personne qui aurait été témoin de cette gaieté, n'aurait pu penser que les convives exerçaient une des plus graves professions.

Les discours faits à cette réunion ont été une preuve de la bonne entente qui existe entre les fabricants et l'association. Chacun y a dit qu'il s'efforcera non seulement de maintenir cette bonne entente, mais de resserrer davantage ces liens d'amitié qui avaient été si agréables pour tous les intéressés, en veillant naturellement aux intérêts des alliés.

ORGANISEZ-VOUS.

BUREAU DE L'ASSOCIATION DES ENTREPRENEURS DE L'ONTARIO.

HAMILTON, octobre, 1885.

Aux entrepreneurs de la province de l'Ontario :

A l'assemblée annuelle de l'association ci-dessus, tenue dans la cité de Toronto, le 16 septembre 1885, il a été jugé à propos d'organiser des associations locales de districts, de comtés et de cités.

L'année dernière a été une année d'importants et intéressants résultats pour la profession dans la province d'Ontario, et ses officiers se proposent de mettre le comble à leurs énergiques travaux et à leurs succès dans cette direction, cette année.

Vous, et chacun de vous, êtes fraternellement priés de vous unir pour demander la convocation d'une assemblée des entrepreneurs de votre comté, cité ou district dans une localité centrale, afin d'organiser une association locale.

Deux ou plusieurs comtés peuvent s'unir pour former une association, si la chose est jugée convenable. Dans l'organisation complète de chaque partie de la province en associations locales, repose l'avenir de notre association provinciale. Plus vite vous serez organisés de manière à pouvoir vous réunir, à converser ensemble et à vous entendre parfaitement, plus vite vous serez maîtres de la situation en vous débarrassant de l'entrepreneur illégitime. Vous pouvez alors contrôler et régler le commerce, dans votre propre territoire, à votre convenance.

Ne retardez plus à vous mettre en communication avec les entrepreneurs de votre comté ou district, à les inviter à se joindre à votre organisation locale et à montrer à ceux qui ne sont pas membres de l'association provinciale les avantages qui résulteront de leur cordiale coopération, leur rappelant que s'ils étaient dans les affaires avant le 3 juillet, 1884, ils sont éligibles à devenir membres—pourvu qu'ils jouissent d'un bon caractère moral et qu'ils soient pourvus des divers articles et de l'équipement nécessaires pour exercer convenablement leur profession.

L'honoraire d'admission pour ceux qui appartenaient à la profession avant juillet, 1884, sera de deux piastres jusqu'à la fin de la présente année, et de vingt-cinq piastres après cette date, avec une souscription annuelle de deux piastres.

Le nombre de nos membres est maintenant de 325, mais nous voulons avoir les noms de tous les entrepreneurs respectables sur nos rôles avant la fin de l'année courante. Voulez-vous nous donner votre coopération afin que nous puissions recueillir les fruits de nos utiles travaux pour élever notre noble profession, et l'amener à un plus haut degré de perfection.

Fraternellement à vous,

J. B. McINTYRE, *président*,
Ste-Catherine, Ont.

C. D. BLACHFORD, *secrétaire*,
Hamilton, Ont.

[NOTE.—La souscription annuelle pour l'année finissant le 16 septembre, 1886 est due maintenant, tous ceux qui n'ont pas payé sont priés d'en envoyer le montant (\$2) au secrétaire immédiatement.]

B.
BIÈRES VERNISSÉES.

Ofet télégra- phique.	Description.	1.9	2.0	2.2	2.3	2.6	2.8	2.9	3.0	3.3	3.6	3.9	4.0	4.3	4.6	4.9	5.0	5.3	5.6	5.9	6.0	6.3	6.3
Oobourg	N° 0.—Bière d'hôpital, sans glace, unite	1 15	1 25	1 35	1 50	1 50	1 70	2 00	2 00	2 20	2 50	2 85	3 15	3 50	3 65	3 75	3 85	4 00	4 00	4 00	4 00	4 00	4 00
Québec	N° 1.—Bière d'hôpital à double couvercle avec glace et filet (striped)	2 00	2 25	2 50	2 75	3 00	3 25	3 50	3 75	4 00	4 50	5 00	5 25	5 50	5 75	5 75	5 75	5 75	5 75	5 75	5 75	5 75	5 75
Halifax	N° 1½.—Bière d'hôpital, avec glace, unite	1 75	1 00	1 30	1 50	1 70	2 00	2 20	2 50	2 85	3 15	3 40	3 65	4 00	4 20	4 40	4 40	4 60	4 60	4 60	4 60	4 60	4 60
Beaver	N° 3.—Bière à double cou- vercle, imitation de bois de rose, demi-glace, avec filet	2 25	1 50	2 75	3 00	3 25	3 50	3 75	4 00	4 50	5 00	5 50	5 75	6 00	6 25	6 25	6 25	6 25	6 25	6 25	6 25	6 25	6 25
Elgin	N° 5.—Bière à double cou- vercle, imitation de noyer noir, demi-glace, avec filet	6 50	6 50	6 50	6 50	6 50	6 50
Guelph	N° 6.—Bière à double cou- vercle, imitat. de plac. fr. couvercle à pann. bagues latérales et demi-glace, filet
Brockville	N° 7.—Bière, couvercle avec moultures (O.G.), imitation de bois de rose, demi-glace, avec filet	2 50	3 00	3 25	3 50	4 00	4 25	4 50	5 00	5 25	5 50	6 00	6 50	7 00	7 50	7 50	7 50	7 50	7 50	7 50	7 50	7 50	7 50
Almonte	N° 8.—Bière en imitation de noyer noir, couvercle avec moultures (O.G.) demi-glace et filet	8 00	8 00	8 00	8 00	8 00	8 00
Niagara	N° 9.—Bière en imitation de plac. fr. couvercle avec moultures (O.G.) à panneau, demi-glace, bagues latérales, avec filet	8 50	8 50	8 50	8 50	8 50	8 50
.....	3 50	4 00	4 50	5 00	5 50	6 00	6 50	7 00	7 25	7 50	8 00	8 50	8 75	9 00	9 00	9 00	9 00	9 00	9 00	9 00	9 00	9 00

Dufferin	N° 10.—Bière en noyer noir solide, couv. avec mou- (O.G.), demi-glace, bag latérales, avec filet
Lorne	N° 13.—Bière à double cou- vercle, peinte en blanc sainé, avec demi-glace et filet	3 25	3 50	3 75	4 00	4 25	4 50	4 75	5 00	5 50	6 00	6 50	6 75	7 00
Orsham	N° 15.—Cercueil, couver- cle avec moultures (O.G.), blanc satiné, grande glace, avec filet	4 50	5 00	5 50	6 00	6 50	7 00	7 50	8 00	8 50	9 00	9 50	10 00	10 50
Grantford	N° 18.—Moulure en creux, cercueil en imit. de bois de rose, à double couv., glace mobile et filet	8 75	8 75	8 75	8 75	8 75	8 75
Listowell	N° 19.—Moulure en creux, cercueil en imit. de noyer noir, à double couvercle, glace mobile et filet	9 25	9 25	9 25	9 25	9 25	9 25
Goderich	N° 20.—Moulure en creux, cercueil en imitation de pl. fr. à double couv., glace mobile et filet	9 75	9 75	9 75	9 75	9 75	9 75
Napanee	N° 21.—Cercueil en imitat. de bois de rose, couv., avec moultures (O.G.), glace mobile et filet	3 50	4 00	4 50	5 00	5 50	6 00	6 50	7 00	7 50	8 00	8 50	9 00	9 50	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00	10 00
Bellefleur	N° 23.—Cercueil en imitat. de pl. fr. couvercle avec moultures (O.G.), glace mobile et filet, pan- lat. en relief, glace et filet	4 50	5 00	5 50	6 00	6 50	7 00	7 50	8 00	8 50	9 00	9 50	10 00	10 50	11 00	11 00	11 00	11 00	11 50	11 50	11 50	11 50	11 50
Port Hope	N° 24.—Cercueil en noyer noir solide, couv. avec moul. (O.G.), glace mob et bag. lat. et filet
Winnipeg	N° 26.—Cercueil (Queen City) en imit. de pl. fr. couv. avec moul. (O.G.), glace mob. et filet, bouts ronds, panneaux et côtés à rainure
Murphy

BIÈRES ET CERQUEILS COUVERTS EN DRAP.

Clef télégraphique.	Description.	5.6	5.9	5.9 x	6.0	6.0 x	6.3	6.3 x
Aylmer	N° 11.—Bière couverte en drap à double couvercle avec bandes ou bag. en velours sur dessus et côtés	\$ c.	\$ c.	\$ c.	\$ c.	\$ c.	\$ c.	\$ c.
Kingston.....	N° 12.—Bière à double couvercle, panneau additionnel sur le dessus bag. en velours ou en drap sur côtés	10 00	10 00	11 00	10 00	11 00	10 00	11 00
Victoria	N° 47.—Style M., cercueil avec moulures (O. G.), à bouts octogones, couvert de drap créché, bandes en velours, glace mobile.....	10 25	10 25	11 25	10 25	11 25	10 25	11 25
Ottawa.....	N° 48.—Style M., couvercle avec moulures (O. G.), bouts octogones, tout drap, glace mobile.....	12 00	12 00	13 00	12 00	13 00	12 00	13 00
Windsor	N° 49.—Style M., couvercle avec moulures (O. G.), bouts octogones, couvert en drap et vel., glace mob.	15 00	15 00	16 00	15 00	16 00	15 00	16 00
Parth	N° 50.—Style M., en bois dur, avec couvercle orné de moulures (O. G.), bouts octogones, tout drap, ou drap et velours.....	15 00	15 00	16 00	15 00	16 00	15 00	16 00
Montréal	N° 81.—Style M., couvercle avec moulures (O. G.), bouts octogones, drapé tout drap fin ou drap et velours, glace mobile.....	17 50	17 50	18 50	17 50	18 50	17 50	18 50
Saint-Thomas...	N° 82.—Style F., cercueil en bois dur, avec couvercle en moulures (O. G.), bouts elliptiques, drapé, frange de chenille, corde de satin, glace mob	22 00	22 00	23 00	22 00	23 00	22 00	23 00
Ste. Catherine...	N° 84.—Style 'Prince de la couronne,' cercueil en bois dur, avec couvercle en moulures (O. G.), bouts elliptiques, tout drap, ou drap et velours, glace mobile.....	30 00	30 00	30 00	30 00
Toronto.....	N° 85.—Style 'Prince de la couronne,' cercueil en bois dur, couvercle avec moulures (O. G.), bouts elliptiques, plissé de satin à la tête et aux pieds, baguettes, tout drap ou drap et velours, glace mobile.....	20 00	20 00	21 00	20 00	21 00	20 00	21 00
London.....	N° 86.—Style 'Puritan,' cercueil en bois dur, couvercles avec moulures (O. G.) bouts ronds, riche corde de satin sur côtés et couvercle, glace mobile.....	24 00	24 00	24 00	24 00
Brampton.....	N° 87.—Style 'Puritan,' cercueil en bois dur avec moulures (O. G.), bouts ronds, drapé entièrement en drap, cordes et glace mobile.....	25 00	25 00	25 00	25 00
		28 00	28 00	28 00	28 00

SECONDES BIÈRES (EXTÉRIEURES).

2 pds	à 2 pds 6 pes	\$0 80
2 pds 9 pes	à 3 pds 3 pes	1 00
3 pds 6 pes	à 4 pds 3 pes	1 25
4 pds 6 pes	à 5 pds	1 50
5 pds 3 pes	à 6 pds 3 pes	1 80
Secondes bières, grandeur extraordinaire.....		2 25

REMARKS:—Quatre mois; ou 10 pour 100 pour prompt paiement dans les trente jours qui suivent l'achat.

C.

Compris dans 47a.

COALITION DES ENTREPRENEURS DE POMPES FUNÈRES.

EXHIBIT 48.

EXPOSÉ EN FAVEUR DE LA "SECTION DU CHARBON DE BUREAU DE COMMERCE DE TORONTO," AVEC AFFIDAVITS Y ANNEXÉS.

Dans l'affaire de l'Enquête devant un comité de la Chambre des Communes du Canada au sujet des soi-disant "Coalitions."

Cet exposé est fait en faveur de la "Section du charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," et est soumis au comité appuyé de déclarations, ci-annexées, de personnes activement engagées dans le commerce, et comprenant des représentants de toutes les principales compagnies et maisons qui ont importé depuis quelque temps et importent encore de la houille anthracite dans la cité de Toronto dans le but de la vendre.

Il n'existe pas actuellement, et il n'a pas existé de coalition de quelque nature que ce soit, parmi les marchands de charbon de Toronto, pour la réglementation du commerce du charbon mou ou du bois de chauffage, sauf lorsque vendus conjointement avec l'anthracite.

L'association connue sous le nom de "Section du charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," et qui est la seule ligue existant dans la cité de Toronto pour la réglementation du commerce de l'anthracite, n'est en aucun sens une "coalition" dans le but d'élever le prix du charbon pour donner autre chose qu'un léger profit à ceux qui sont engagés dans ce commerce, et n'a jamais servi à priver le public, de ce que chacun désire, c'est-à-dire du charbon à un prix honnête et raisonnable.

La population d'Ontario dépend entièrement des dépôts d'anthracite de l'Etat de la Pennsylvanie pour son approvisionnement de charbon dur ou de houille anthracite. Ces gisements sont actuellement, et ont été depuis des années, contrôlés par les cinq principales compagnies de transport qui ont accès aux districts miniers, et les marchands se servent de leurs lignes ferrées qui déterminent entièrement les prix du charbon pour les marchés du nord et de l'ouest. Les compagnies dont il vient d'être parlé, sont:—

1. La Compagnie de chemin de fer de Delaware et Luckwanna,
2. La Compagnie de chemin de fer de l'Erié,
3. La Compagnie de chemin de fer de Reading,
4. La Compagnie de chemin de fer de la Pennsylvanie,
5. La Compagnie de chemin de fer de la Vallée de fer de Lehigh.

Toutes ces compagnies, sauf celle de la Pennsylvanie, sont en même temps des compagnies minières.

Depuis bien des années, les représentants de ces compagnies et les marchands de charbon opérant sur leurs lignes de chemin de fer, ont eu l'habitude, et c'est encore la pratique aujourd'hui, de se réunir de mois en mois, vers la fin de chaque mois, afin de fixer le prix de gros pour les marchés du nord et de l'ouest pour le mois suivant.

Les prix pour l'Ontario sont déterminés au pont jeté sur la rivière Niagara et aux ports d'expédition du lac Ontario. En vue d'assurer l'uniformité des prix, et d'empêcher la vente du charbon au-dessous du prix coûtant et la dépression du commerce qui s'ensuit, des comités des compagnies et des marchands ci-dessus mentionnés, ont fréquemment visité Toronto afin de s'entendre avec les marchands de cette cité et de les amener à former une organisation entre eux. On a trouvé que, comme c'est le cas dans beaucoup d'autres genres de commerce, la compétition entre les marchands de charbon, surtout dans la saison de l'été, devenait si intense, que dans beaucoup de cas, il se faisait des affaires réellement à perte, et que non-seulement ceux qui vendaient au-dessous du prix coûtant, mais des marchands même qui s'efforçaient de s'en tenir à des opérations honnêtes, étaient exposés à faire faillite, résultat que les marchands des Etats-Unis avaient tout intérêt à éviter, comme on peut facilement le comprendre.

Au printemps de 1886, un de ces comités visita Toronto, convoqua une assemblée des importateurs, et insista sur la formation d'une organisation, menaçant de couper l'approvisionnement d'anthracite aux marchands de la cité si quelque arrangement

général quant à l'uniformité des prix n'était pas fait. Si l'on veut bien considérer que la production de charbon dur, limitée comme elle l'est à un seul district, n'exécède pas, mais est au contraire quelque peu au-dessous de la demande, on comprendra que la situation était grave non seulement pour ceux qui avaient des capitaux considérables engagés dans ce commerce, mais encore pour le public en général, et que les compagnies de transport ne faisaient pas là une vaine menace.

Des arrangements de différents genres avaient été pris avant cela par les marchands de Toronto pour la protection de leurs intérêts, mais pour des raisons qu'il est inutile de donner ici, ces arrangements n'avaient eu, en général, aucun bon résultat.

Par suite de la pression exercée par les comités des Etats-Unis pour l'établissement d'une organisation ici, les marchands de Toronto se formèrent en une division de la Chambre de Commerce de Toronto, en vertu des dispositions de la charte de cette institution.

Il convient de faire remarquer ici, qu'en formant cette division, les marchands de charbon ont simplement adopté la méthode suivie par les autres commerçants de Toronto qui sont aussi membres de la Chambre de Commerce. Des divisions ou sections ont été établies pour différentes branches de commerce, afin de protéger les intérêts de ceux qui y sont engagés. Chaque division a sa constitution et ses règlements arrangés de manière à s'appliquer aux besoins de chaque genre d'affaires. La constitution et les règlements de la Section du charbon sont sujets à l'approbation du conseil de la Chambre de Commerce qui a le droit d'intervenir si elle fixait pour le charbon des prix inconvenables ou exorbitants. Ces documents sont ouverts à l'inspection du public, à toute heure raisonnable, et ne constituent en aucun sens un arrangement secret. Le conseil de la Chambre de Commerce peut en tout temps exiger du comité exécutif de la Section du Charbon un état indiquant le pourcentage de profit fait par aucun membre de la division et prendre au sujet de tel état toute mesure que les circonstances peuvent exiger.

On a accusé les marchands se livrant au commerce du charbon de s'être engagés par un serment solennel à tenir les prix élevés. Une simple explication disposera de cette accusation. Chacun sait que toute corporation, société ou autre organisation bien conduite a quelque formule d'obligation que ses membres doivent souscrire et qui contient une promesse ou un engagement d'obéir et de se conformer aux règles et règlements de la corporation ou société, suivant les circonstances. Dans quelques cas, ceci prend la forme d'une simple souscription, comme on le fait dans un livre de stock, dans d'autres, on fait une déclaration. Dans le commerce du charbon, on a employé ce dernier moyen. La déclaration que doit faire chaque membre est comme suit : "Que j'ai lu attentivement la constitution, les règlements et les règles spéciales de l'association connue sous le nom de "Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," et que, tant que je serai membre de la dite association, j'observerai, exécuterai et garderai vraiment, fidèlement et honnêtement leurs dispositions ; que je ne commettrai ou ne tenterai de commettre, et ne permettrai à aucune autre personne de commettre ou tenter de commettre, dans mon intérêt, aucune évacion ou violation, secrètement ou autrement, des dites constitutions, règlements ou règles spéciales." C'est la seule obligation que les membres de cette division soient obligés de signer.

Ayant démontré que les marchands de charbon ont été forcés de former cette organisation par ceux qui ont le contrôle du marché des Etats-Unis, que son objet n'est pas d'exiger des prix exorbitants ou de forcer les citoyens à payer un prix élevé pour le charbon, que les listes des prix sont sujettes à l'inspection du conseil de la Chambre de Commerce et que les obligations auxquelles ses membres s'engagent ne diffèrent pas matériellement de celles des membres d'aucune autre société ou organisation, il convient d'indiquer quelques-uns des résultats de l'organisation. Les voici : —

a. Le prix uniforme du charbon à Toronto, pendant les deux années passées, a été ou le croit, plus bas que dans aucune partie de l'Ontario où les frais et les dépenses sont aussi élevés qu'à Toronto.

b. Que la moyenne de profits nets des importateurs de charbon, membres de l'association, depuis son organisation, sur leur commerce en cet article, n'a pas dé-

passé 25 centins par tonne, ce qui est moins qu'un profit raisonnable, et beaucoup moins, comme nous le ferons respectueusement remarquer, que l'on devrait attendre, à cause des risques considérables de ce genre de commerce. On a essayé d'établir que dans les calculs faits pour trouver le pourcentage du profit, les marchands de charbon n'ont pas tenu compte du fait que le charbon est acheté aux états-Unis par grosse tonne de 2,240 lbs., tandis qu'il est vendu ici par tonne nette de 2,000 lbs., et on a prétendu que la différence, 240 lbs., devrait être ajoutée aux 25 centins, et former un profit de plus de 80 centins par tonne au lieu de 25. Cet avancé est basé sur l'ignorance des faits réels. On a tenu compte exactement de la différence entre la grosse tonne et la tonne nette dans les calculs faits pour trouver le profit réalisé par les marchands. Quoique le charbon soit acheté par grosse tonne, il est toujours vendu dans la province par tonne nette.

c. L'organisation a été un bienfait pour le pauvre qui n'a besoin que de quelques tonnes de charbon pendant les mois d'hiver, et elle a privé le riche client de l'avantage qu'il possédait auparavant, parce que maintenant le riche et le pauvre paient le même prix. L'opulent marchand qui a besoin de 100 tonnes de charbon pour chauffer sa résidence princière, doit maintenant payer le même prix que le plus pauvre journalier qui ne dépense que deux ou trois tonnes pour chasser le froid de son humble logis. Il n'en était pas ainsi par le passé. On se demande : comment cela s'explique-t-il ? Il est bien connu que le charbon atteint son plus bas prix dans les mois d'été. Le riche pouvait facilement payer pour sa provision d'hiver pendant l'été, lorsque le charbon était à bas prix, mais le pauvre, faute de moyens, attendait jusqu'au moment où il en avait réellement besoin, et le payait aux prix d'hiver. Depuis l'organisation, et par suite de l'égalité des prix, le public en général fait ses commandes, en été, lorsque les prix sont bas, pour l'approvisionnement d'hiver, payable lors de la livraison quand il en a besoin, en hiver, mais aux prix d'été. Il a été reconnu que cela est un avantage inestimable pour le pauvre travailleur, puisque depuis le 1er décembre, les trois quarts environ de l'approvisionnement de charbon pour l'hiver prochain, ont été entrés dans nos livres de commandes, pendant l'été. Le marchand de charbon court le risque de voir les commerçants des États-Unis élever le prix du charbon à mesure que la saison s'avance, et ce risque est sérieux quelquefois. On pourra dire que le marchand peut se soustraire à ce danger en se procurant le charbon au commencement de l'été, quand il se vend à bas prix. Cela peut se faire dans les petites villes où quelques chargements de navires suffisent à la consommation totale, mais la chose est impossible à Toronto où l'on ne peut se procurer au commencement de la saison l'énorme approvisionnement nécessaire à la consommation et où il est impossible, de plus, d'emmagasiner à la fois la quantité qui se vend dans une année entière. L'expérience a prouvé que les commandes des marchands de Toronto ne peuvent être remplies, ou à peu près remplies, pendant les mois d'été, et la règle invariable des grands commerçants américains est d'exiger les prix courants au temps de la livraison, bien que les commandes des importateurs de Toronto aient été données bien des mois avant telle livraison.

d. Les institutions de la cité de Toronto, depuis la formation de l'association, ont eu leur charbon dur à des prix raisonnables, savoir, au prix de gros payé par l'importateur, en y ajoutant les charges nécessaires seulement, telles que le roulage et les dépenses de cour et de bureau et un léger bénéfice ; mais en quelques cas, ces institutions ont été approvisionnées à perte pour le commerçant.

Attendu qu'il a été question dans la presse et dans l'examen de M. Wood devant ce comité, de la pratique de mettre les contrats publics à l'encan, et que des idées fausses paraissent exister à ce sujet, une explication peut être nécessaire et elle est soumise dans l'espérance qu'elle les fera disparaître. Quant la question de pourvoir à la demande de charbon par les institutions publiques s'offre à la considération des marchands, le prix fut fixé par le comité exécutif qui, dans tous les cas, l'a placé plus bas que pour le consommateur général, à cause de la différence dans le coût de livraison. Le plan suivi était purement et simplement un arrangement au moyen duquel cette partie du commerce devait payer sa part des dépenses de cour et de bureau de l'importateur (y compris l'assurance et l'intérêt), qui s'élèvent à environ

40 centins par tonne sur le tonnage entier de l'importateur. Pour le contrat de l'aqueduc, qui a été pris à un chiffre exceptionnellement bas, rien n'a été exigé pour cet item de frais généraux, parce que le département a son propre quai, sur lequel le charbon est débarqué directement des navires, sans passer par les cours du marchand, qui n'a pas non plus de charroriage à faire. De plus, il faut se rappeler que le charbon fourni à l'aqueduc est de l'antracite à grille qui se vend toujours de 25 à 50 centins par tonne moins cher que le charbon à poêle et le charbon fin dont se sert généralement le consommateur ordinaire pour les usages domestiques. M. Wood, qui n'est pas dans le commerce, n'a pas pu donner ces explications au comité.

Après que les prix eurent été établis par le comité, il devint nécessaire d'arranger quelque plan équitable pour la distribution de ces affaires entre les marchands, et on a trouvé que le système finalement adopté était honnête et impartial.

Tout importateur désirant s'assurer un contrat, entrait en compétition avec les autres importateurs, et celui qui voulait payer le plus fort montant obtenait le contrat. Le montant ainsi payé ne représente en aucune manière la valeur du contrat pour l'importateur qui l'obtient, parce qu'un sixième de ce paiement est appliqué aux dépenses de la division, et les autres cinq sixièmes sont divisés entre les commerçants, y compris celui qui paie cet argent, en proportion de leurs importations. Ceci est une question de règlement interne qui ne cause aucun tort à l'institution qui achète le charbon, parce que le prix, dans chaque cas, est moins élevé que pour le public en général.

Il convient d'ajouter que l'organisation a été formée en vertu de la clause quinze de l'Acte constituant en corporation la Chambre de Commerce de Toronto et l'Association de la Halle au Blé de Toronto, passé par le Parlement de la Puissance en avril, 1864. Cette clause se lit comme suit:—"Aucun nombre de membres qui désireront s'associer ensemble pour former une division de commerce, dans le but de travailler plus efficacement aux intérêts d'aucune branche particulière du commerce, pourront, avec la permission, du conseil, obtenue préalablement, se former en une telle division de commerce."

Il est à propos, de plus, de faire remarquer que beaucoup de malentendu peut être, et a probablement été occasionné, parce que l'on perdait de vue le fait qu'il y a bien des variétés d'antracite, que ces variétés diffèrent grandement en qualité et que les prix varient suivant la qualité. Il est tout à fait possible de mettre du charbon sur le marché de Toronto à moins d'argent, par tonne, que ne paient les principaux importateurs, mais ce charbon serait d'une qualité et d'une valeur inférieures à ce qu'il faut pour ce marché qui exige du charbon de première qualité. Ainsi donc, toute comparaison entre le prix de ce charbon et celui de l'antracite qui forme la masse de nos importations, doit être extrêmement trompeuse. Le charbon dont il vient d'être parlé peut être facilement acheté à 50 centins, et jusqu'à \$1 de moins par tonne, que le charbon de première classe.

Dans l'affaire de l'Enquête devant un comité de la Chambre des Communes au sujet des soi-disant "Coalitions."

Je, Samuel Crane, de la cité de Toronto, dans le comté de York et la Province d'Ontario, marchand de charbon, déclare solennellement que je suis l'un des associés de la maison S. Crane et Cie., faisant le commerce comme marchands de charbon dans la cité de Toronto, et que j'ai été activement engagé dans ce genre d'affaires pendant les vingt dernières années environ; que je suis membre de la "Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," que j'ai lu l'exposé ci-annexé qui doit être soumis au dit comité et que j'ai connaissance des faits et des circonstances qui y sont mentionnés; et je déclare que je suis convaincu qu'ils sont vrais au meilleur de ma

connaissance et croyance, et je fais cette déclaration la croyant consciencieusement vraie en vertu de l'Acte relatif aux serments extra-judiciaires."

SAMUEL CRANE.

Déclaré devant moi, dans la cité de Toronto, }
dans le comté de York, ce 11e jour }
d'avril, 1888.

W. B. RAYMOND,

Commissaire pour recevoir les affidavits dans et pour le comté de York.

Dans l'affaire de l'Enquête devant un comité de la Chambre des Communes au sujet des soi-disant "Coalitions."

Je, Ralph E. Gibson, de la cité de Toronto, dans le comté de York et la province d'Ontario, marchand de charbon, déclare solennellement que je suis le président de la Compagnie de Houille de Conger, marchands de charbon dans la cité de Toronto, et que j'ai été engagé dans ce genre d'affaires pendant les deux dernières années, que je suis membre de la "Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," que j'ai lu l'exposé ci-annexé qui doit être soumis au dit comité, et que j'ai connaissance des faits et des circonstances qui y sont mentionnés, et je déclare que je suis convaincu qu'ils sont vrais au meilleur de ma connaissance et croyance, et je fais cette déclaration la croyant consciencieusement vraie, en vertu de "l'Acte relatif aux serments extra judiciaires."

RALPH E. GIBSON.

Déclaré devant moi, dans la cité de Toronto, }
dans le comté de York, ce 10e jour }
d'avril, 1888.

A. R. CREELMAN,

Commissaire pour recevoir les affidavits dans et pour le comté de York.

Dans l'affaire de l'Enquête devant un comité de la Chambre des Communes au sujet des soi-disant "Coalitions."

Je, John Keith, de la cité de Toronto, dans le comté de York et la province d'Ontario, marchand de charbon, déclare solennellement que je suis commerçant de charbon dans la cité de Toronto et que j'ai été activement engagé dans ce genre d'affaire pendant les quatorze dernières années environ, que je suis membre de "la Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," que j'ai lu l'exposé ci-annexé qui doit être soumis au dit comité, et que j'ai connaissance des faits et des circonstances qui y sont mentionnés; et je déclare que je suis convaincu qu'ils sont vrais au meilleur de ma connaissance et croyance, et je fais cette déclaration la croyant consciencieusement vraie, en vertu de "l'Acte relatif aux serments extra-judiciaires."

JOHN KEITH.

Déclaré devant moi, dans la cité de Toronto, }
dans le comté de York, ce 10e jour }
d'avril, 1888.

A. R. CREELMAN,

Commissaire pour recevoir les affidavits dans et pour le comté de York.

Dans l'affaire de l'Enquête devant un comité de la Chambre des Communes au sujet des soi-disant "Coalitions."

Je, John R. Bailey de la cité de Toronto, dans le comté de York et la province d'Ontario, marchand de charbon, déclare solennellement que j'ai été activement en-

gagé dans le commerce du charbon, dans la cité de Toronto, pendant les douze dernières années environ, que je suis membre de la section du charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," que j'ai lu l'exposé ci-annexé qui doit être soumis au dit comité, et que j'ai connaissance des faits et des circonstances qui y sont mentionnés, et je déclare que je suis convaincu qu'ils sont vrais au meilleur de ma connaissance et croyance; et je fais cette déclaration la croyant consciencieusement vraie, en vertu de l' "Acte relatif aux serments extra-judiciaires."

JOHN R. BAILEY.

Déclaré devant moi, dans la cité de Toronto, }
ce 9^e jour d'avril 1888. }

W. B. RAYMOND,

Commissaire pour recevoir les affidavits dans et pour le comté de York.

Dans l'affaire de l'Enquête devant un comité de la Chambre des Communes au sujet des soi-disant "Coalitions."

Je, James Cowan, de la cité de Toronto, dans le comté de York et la province d'Ontario, marchand de charbon, déclare solennellement que je suis l'un des associés de la maison de C. C. Ray et Cie, faisant le commerce du charbon dans la cité de Toronto, que j'ai été activement engagé dans ce genre d'affaire pendant l'année dernière, environ, qu'avant cela j'ai été environ quatre ans dans le même genre de commerce à Ottawa, que je suis membre de la "Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," que j'ai lu l'exposé ci-annexé qui doit être soumis au dit comité et que j'ai connaissance des faits et des circonstances qui y sont mentionnés, et je déclare que je suis convaincu qu'ils sont vrais au meilleur de ma connaissance et croyance; et je fais cette déclaration la croyant consciencieusement vraie, en vertu de l' "Acte relatif aux serments extra-judiciaires."

JAMES COWAN.

Déclaré devant moi, dans la cité de Toronto, }
ce 6^e jour d'avril, 1888. }

W. P. RAYMOND

Commissaire pour recevoir les affidavits dans et pour le comté de York.

Dans l'affaire de l'Enquête devant un comité de la Chambre des Communes au sujet des soi-disant "Coalitions."

Je, Frederick Harold Thompson, de la cité de Toronto, dans le comté de York et la province d'Ontario, marchand de charbon, déclare solennellement que je suis commerçant de charbon dans la cité de Toronto, et que j'ai été activement engagé dans ce genre d'affaires pendant les trois dernières années environ, que je suis membre de la Section du Charbon de la Chambre de Commerce du Toronto, que j'ai lu l'exposé ci-annexé qui doit être soumis au dit comité, et que j'ai connaissance des faits et des circonstances qui y sont mentionnés; et je déclare que je suis convaincu qu'ils sont vrais au meilleur de ma connaissance et croyance; et je fais cette déclaration la croyant consciencieusement vraie, en vertu de l'Acte relatif aux serments extra-judiciaires."

F. H. THOMPSON.

Déclaré devant moi, dans la cité de Toronto, }
ce 6^e jour d'Avril, 1888. }

W. B. RAYMOND,

Commissaire pour recevoir les affidavits dans et pour le comté de York.

Dans l'affaire de l'Enquête devant comité de la Chambre des Communes au sujet des soi-disant "Coalitions."

Je, Thomas Coulter, de la cité de Toronto, dans le comté de York et la province d'Ontario, marchand de charbon, déclare solennellement que je suis commerçant de charbon dans la cité de Toronto, que j'ai été activement engagé dans ce genre d'affaires pendant les derniers deux ans et trois mois environ; que je suis membre de la Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," que j'ai lu l'exposé ci-annexé qui doit être soumis au dit comité, et que j'ai connaissance des faits et circonstances qui y sont mentionnés; et je déclare que je suis convaincu qu'ils sont vrais au meilleur de ma connaissance et croyance; et je fais cette déclaration la croyant consciencieusement vraie, en vertu de l'Acte relatif aux serments extra-judiciaires."

THOMAS COULTER.

Déclaré devant moi, dans la cité de Toronto, }
ce 6e jour d'avril, 1888.

W. B. RAYMOND,

Commissaire pour recevoir les affidavits dans et pour le comté de York.

Dans l'affaire de l'Enquête devant un comité de la Chambre des Communes au sujet des soi-disant "Coalitions."

Je, Elias Rogers, de la cité de Toronto, dans le comté de York et la province d'Ontario, marchand de charbon, déclare solennellement que je suis l'un des associés de la maison Elias Rogers et Compagnie, faisant le commerce du charbon dans la cité de Toronto, et que j'ai été activement engagé dans ce genre d'affaires pendant les douze dernières années environ; que je suis membre de la "Section du Charbon de la Chambre de Commerce de Toronto," que j'ai lu l'exposé ci-annexé qui doit être soumis au dit comité, et que j'ai connaissance des faits et circonstances qui y sont mentionnés; et je déclare que je suis convaincu qu'ils sont vrais au meilleur de ma connaissance et croyance; et je fais cette déclaration la croyant consciencieusement vraie, en vertu de l' " Acte relatif aux serments extra-judiciaires."

ELIAS ROGERS.

Déclaré devant moi, dans la cité de Toronto, }
dans le comté de York, ce 6e jour }
d'avril, 1888.

W. B. RAYMOND,

Commissaire pour recevoir les affidavits dans et pour le comté de York.

INDEX.

Assurance:—Association Canadienne des Assureurs contre le Feu, date de son organisation, 440, 473. Ostracisme exercé contre les Cies Mutuelles et toutes les Cies restées en dehors de la coalition, 433, 437, 461, 473, 489. L'Association des Cies Mutuelles ne s'occupe pas des taux, 436. Circulaires dirigée contre les Cies Mutuelles et les Cies ne faisant pas partie de la coalition, 434, 648. La coalition nuisible aux affaires d'assurance, elle force les gens à faire assurer aux États-Uni 437, 486. Liste des Cies entrées dans la coalition, 649. L'association fixe des taux uniformes, 441, 473. Taux plus élevés par suite de cette coalition, 439, 448, 456, 485, 487, 500, 507, 513. Des taux immuables enlèvent toute faculté d'allouer quelque chose pour le risque moral, 439, 459, 508. Dépenses des Cies augmentées par l'association, 449, 450, 463, 481. Définition du "Hasard Moral," 475, 483. Compagnies d'Assurance canadiennes écrasées et remplacées par des Cies étrangères, 477, 514. Objets de la coalition, 448, 462, 475. Pertes par le feu en Canada pendant une période de 10 ans, 709, 710.

Assureurs de Toronto, Bureau des, sa position dans la coalition, 492, 493, 494. Le bureau adopte de nouveau la résolution hostile aux Cies non affiliées, 491, 493, 692, 700. Taux différentiels du bureau contre la cité de Toronto, 494, 495, 496, 503. Le Bureau fait la guerre aux Cies qui ne font pas parties de l'Association, 493, 502.

Banques, soi-disant coalition entre les, 572.

Bière de Gingembre, fabricants de Montréal, pétition au comité des "coalitions," 579.

Biscuits, vendus sous les règles de la coalition, 74, 78, 83. Prix comparatifs à Montréal et à New-York, 137, 138, 141. Importance et profits de la fabrication des biscuits, 140. Augmentation des prix depuis la formation de la coalition, 78. Coût des matières premières moins élevé, 140. Fabricants membres de la coalition, son siège, 132, 143. Objets de la coalition, comment elle est gérée, ses officiers, son comité exécutif, 143, 145, 148. Fret réglé, 143. Saïndoux dans les biscuits à la soude —le saïndoux canadien le meilleur, 144, 145. La coalition détermine les prix des fabricants—une plainte, 145, 146. Exploitation d'une fabrique, salaires, matières premières, etc., 148, 149.

Charbon, Section du, Chambre de Commerce de Toronto:—Honneur d'admission, 151, 582. Origine de la Section du Charbon, ses promoteurs, son affiliation à la Chambre de Commerce, 151, 171. Amendes, 172, 602. Le fonds à partager (poule), 173, 179. Contrats par soumissions, comment la coalition opère à ce sujet, exemples, 173, 178. Serments exigés des membres et des employés, 164, 179, 591. Disparité des prix demandés aux particuliers pour leur charbon, et de ceux des contrats, 177. Contrats et prix, 178. L'association de Toronto et celle de l'anthracite des États-Unis agissent de concert.—Comment l'approvisionnement d'un marchand, hors de la coalition, est arrêté, 179, 181, 602. Comité exécutif, comment composé, 582. L'exécutif fixe le prix de détail du charbon, 583. Constitutions et règlements déposés au Conseil de la Chambre de Commerce, 582. Constitution, règlements et règles spéciales soumis au comité de la Chambre par G. W. Wood, secrétaire de la Section du Charbon, 623. Minutes des procédés, 534-528. Exposé en faveur de la section du Charbon et déclarations statutaires, 757-763.

Charbon, Cie de Voiturage du, d'Ottawa :—La Cie obtient une charte, 182. Membres nommés dans la charte, 229. Propriétaires actuels de la charte et organisateurs de la Cie, 182, 259. Directeurs, 259. Une coalition sous forme de "Syndicat," 183, 228, 263. Prix de détail du charbon fixé par les directeurs, 183. Les commerçants associés payés à même le fonds à partager (la poule), 184, 185. Coût d'importation, 187. Quantité vendue et profits, 189. Capital-actions de la Cie.—Profits nets après déduction des charges contre le fonds commun à partager—Pourcentage réalisé, 189. Contrats par soumissions, comment obtenus, 192, 268. La coalition a élevé le prix du charbon pour la consommation publique, 192, 194, 196, 329. Tentative du chemin de fer, "Le Canada Atlantique", pour amener du charbon à Ottawa, frustrée, 264, 328. Intervention pour arrêter l'approvisionnement de charbon des marchands indépendants, 193, 196, 197, 261, 262.

Charbon, Bourse du, à Montréal :—Pas d'affiliation avec la Chambre de Commerce, 242. Son but est de limiter la compétition et de tenir les prix—quand elle a été organisée, 242. Le bureau d'administration fixe les prix de détail—La majorité du Bureau se compose d'agents de cics houillères américaines, 242. Les membres ne sont pas liés par serment—amendes en vertu de certains règlements—prix d'importation et de détail—Rabais aux importateurs—prix différentiels pour les marchands de détail qui ne sont pas membres, 242, 249. Minimum des profits fixé—Prix des contrats arrangés d'avance—Pas de distribution de contrats entre les membres, 243, 244, 248. Prix d'importation déterminé aux Etats-Unis, 244, 247.

Charbon, Association des Marchands de, London, Ont. :—Origine de la coalition—Objet de limitation de la compétition et maintien des prix, 249, 250. Prix d'importation et de vente en détail, 251-253. Violations des règles de l'association rapportées pour action à la bourse locale de Buffalo—contrats par soumissions, comment arrangés, 253-255. Prix des contrats du gouvernement, 255. Disparité dans les prix du charbon pour les particuliers et pour les contrats du gouvernement, 255, 256. Consommation de charbon à London, 257. Règles et règlements de l'association, 635. Etat indiquant le coût du charbon à London, 637.

Charbon, Commerce du, à Cobourg, Ont. :—Pas de coalition sur le charbon—Sources d'approvisionnement et ports d'expédition, 237. Coût d'importation à Cobourg—Rabais alloué aux importateurs par les commerçants de charbon américains, 237, 238. Pas d'intervention de la part des fournisseurs américains dans l'établissement des prix—Prix de détail et profits, 238-240. Termes de crédit, 240.

Coalitions, conspirations, 29, 32, 141, 336. Remèdes suggérés, 23, 24, 69, 80, 141.

Cor dage et ficelle à lien, coalition sur le, 354, 409. Manufactures de cor dage et de ficelle à lien en Canada—la fibre sous le contrôle d'un syndicat américain, 355, 412. Effort du syndicat américain pour contrôler les affaires en Canada, 355. Effets du syndicat sur le commerce en Canada, 356. Termes de la coalition—masse à partager (poule), 357, 410, 412. Prix des articles fabriqués et des matières premières, 359, 360, 362, 409, 410. Progrès de l'industrie, 361. Durée de la coalition, 409. Sa dissolution, 409. Nombre et salaire des employés, 413. Production de ficelle à lien en Canada, 414.

Entrepreneurs de pompes funèbres, coalition des, date de son organisation—constitution adoptée—Les fabricants de cercueils en sont membres, 415. Pouvoir local pour empêcher de nouveaux entrepreneurs d'entrer dans le commerce—Les fabricants tenus de refuser de vendre aux entrepreneurs qui ne sont pas membres—Prix uniformes, 416, 417. Les marchands de fournitures de cercueils ne peuvent vendre "à même un clou" à aucune personne ne faisant pas partie de la coalition—entrée dans le commerce close, 417, 418. Prix coûtants et prix de vente des bières et cercueils, 419, 420, 425, 429. La coalition empêche un homme de succéder à son père dans son commerce, 421, 422. Un commerçant puni pour une erreur, 423. Noms des maisons qui ont refusé de vendre des marchandises, 424. Entrée refusée à

un entrepreneur d'expérience, et noms des personnes qui s'y sont opposées, 425, 428. Serment et amendes établies pour violation des règles de la coalition, 426, 430, 431. Coût des articles nécessaires—Difficulté de se les procurer—Importation presque impossible, 428, 429, 432. On cherche à diminuer le nombre des entrepreneurs—affiliation—extorsions, 428, 429. Fraudes grossières sur les cercueils—espionnage incessant, 428, 429. Un marchand qui voudrait vendre, mais qui n'ose le faire par crainte de la coalition, 429. Les fabricants de corbillards refusent de se joindre à la coalition—Coût d'un enterrement commun à Toronto, 431. Constitution et règlements de la coalition des Entrepreneurs, 727. Les membres suspendus et les entrepreneurs non membres ne peuvent avoir aucune relation avec les membres—Les fabricants vendant aucun article à un entrepreneur indépendant sont *boycottés*—Pas d'achats chez un marchand qui n'est pas membre de la coalition—Secret touchant les procédés des assemblées sous peine d'amendes (Règlements, articles 24-30), 729. Seconde session annuelle, 731. Convention signée par les représentants de l'Association des Entrepreneurs et ceux de l'Association des Fabricants de cercueils de la Puissance, par laquelle ceux-ci s'engagent, sous peine d'amende, à ne vendre aucun cercueil ou fournitures, et à ne fournir aucune liste de prix à un entrepreneur non associé, 733-734. Echange de courtoisie entre la coalition canadienne et celle des Etats-Unis, 750, 751. Appel officiel et pressant pour une plus complète organisation, 753. Prix des Fabricants pour les membres de la coalition, 754.

Epiceries, Assortiment Général se vendant sous le contrôle de la coalition :—Poudres à boulanger—Paquets trop légers, 19, 74, 75, 77, 517. Bougies, 74. Eaux-de-vie, 116. Bonbons, 134, 143. Gin, 74, 75, 84, 116. Whiskey, 74, 75, 116. Whiskey de Gooderham, 75, 76. Whiskey de Walker, 84. Esprit de vin rectifiés, 75. Marinades, 74, 76, 135. Poudre nutritive de Nestlé, 75. Allumettes chimiques (d'Eddy) 24, 74. Empois, 74, 75, 76, 78, 94, 517, 564, Savon, 74.

Epiceries :—Commerce de Toronto en, 111.

Epiciers de Détail, de Montréal, Association des :—Pétition de, 60, 61. Elle n'est pas une coalition, 63. Exposé adressé à M. G. A. Drummond, 535. Epiciers de Détail, Québec, 530. Epiciers de Détail et Fabricants, de Sherbrooke, 531. Epiciers de Détail, London, Ont., 532. Association des Epiciers de Détail, Hamilton, 565.

Farine d'Avoine :—Association des Propriétaires de Moulins—but de l'association, 385, 386. Nombre de moulins dans Ontario—Capacité de production—consommation de farine dans la Puissance—Droits aux Etats-Unis—farine de l'Ecosse, 386, 387. Prix et exportation, 387, 388. Quand l'association s'est formée—prix fixés, 388. Le fonds à partager (la poule), comment il est formé et géré, 389-391. Production réduite en payant des moulins pour ne rien faire—rentes ainsi payées, 391. L'avoine du Manitoba fera probablement la compétition avec celle d'Ontario à l'avenir, 393, 394. Renseignements touchant l'exploitation pratique des moulins à avoine, 395, 396. Achats d'avoine pour la coalition, 644. Moulins payés pour rester fermés et rentes qu'ils reçoivent—Salaire du Secrétaire, 645. Règles et Règlements de la coalition, 638. Minutes des assemblées, 643.

Ficelle à lien :—Celle de fabrication canadienne vaut mieux que la ficelle importée, 378.

Fil Métallique Barbelé :—Fabrication du, en Canada—vendu généralement à prix fixe, 367, 368, 384. Diverses espèces, et leurs prix—termes, 369. Fabriqué en payant des droits de brevets, 370, 373, 382. Droits d'inventeur payés tant par cent livres—Consommation—Baisse dans les prix depuis qu'on le fabrique en Canada, 382.

Fondeurs en fer *alias* Fabricants de Poêles, Association des :—Maisons la composant, 402. Nombre des fabricants qui n'en sont pas membres—base servant à fixer les prix, 403, 407. Qui détermine les prix—depuis quand l'association existe, 403, 404. Profits—comparaison des prix en Canada avec ceux des Etats-Unis, pour les poêles bien finis, 405, 406. Augmentation des salaires—salaires des diverses classes d'employés, 407, 408. Autres remarques sur le commerce des poêles, voir 372, 374, 375, 380. Constitution et règlements, 719. Convention entre les membres 722. Termes de la convention, 723. Pénalités, établies—secret enjoint aux membres, 725.

Instruments Aratoires, 365, 366, 403.

Montres, Association Canadienne des Jobbers en :—Montres Américaines, 351, 354. L'association affiliée aux Cies américaines de montres d'Elgin et de Waltham, 352, 333. La Cie américaine de Boîtes de montres, de Toronto, forcée d'entrer dans la coalition, 334. Effort fait pour écraser la fabrique de boîtes de montres de Stark—une injonction, 334, 335, 525. Première organisation de l'Association Canadienne des *jobbers* en montres, 341, 350. Les règles de la coalition absolues quant aux ventes et aux achats, 342. Rouages de montres frauduleux—profits du commerce, 345. Accroissement rapide et considérable de la vente des montres américaines en Canada, 347. Les fabricants américains fixent les prix auxquels leurs produits seront vendus en Canada, 348. Amendes pour infraction aux règles de la coalition, 352. Constitution et règlements de la coalition, 525. Contrat entre la Cie Nationale de Montres d'Elgin et l'Association Canadienne des *jobbers* en Montres, 528.

Ceufs :—Coalition des marchands d'œufs pour tenir les prix réduits au détriment des cultivateurs—elle fait baisser les prix dans les villes canadiennes afin d'acheter à bas prix pour l'exportation, 326, 327.

Orge, commerce d'Ontario :—Pas de coalition parmi les exportateurs, 317, 322. Classification, comment elle est faite, 316, 317, 324. Couleur importante dans la classification, 324. L'industrie du malt en Canada, 325. L'orge d'Ontario sans rivale pour la fabrication du malt, 317, 324, 326. Rapports du prix de l'orge canadienne avec les droits aux Etats-Unis, 325. Exportation en Angleterre, 326.

Saindoux :—Le produit canadien est supérieur au saindoux importé, 145.

Sucre :—Origine de la coalition sur le sucre, 11, 30, 106, 122. Première organisation sous le nom de Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance, 543. Conditions d'éligibilité comme membre, 535. Engagement signé par les membres, 520. Liste des membres montrant les noms biffés, 518. Le sucre sous l'effet de la coalition, 11, 37, 72. Les principaux membres de la coalition, 11, 22, 37, 38, 72, 83, 89, 112. *Boycottage* absolu tenté, 12, 124, 125. Prix différentiels adoptés, 11, 12, 13, 14, 37, 40, 41. Escomptes et termes différentiels, 37, 41, 61, 88, 97, 538. Fret arrangé, 521. Augmentation des prix pour la consommation, 17, 20, 52, 62, 88, 113, 115. Profits des marchands de gros, 17, 52, 110. Profits améliorés et assurés par la coalition, 113, 122. Compétition détruite, 101. Pertes causées par les prix différentiels, 17, 32, 88, 104. Action agressive de la coalition, 17, 66, 124, 538. Entente des raffineurs avec la coalition :—La raffinerie du Canada, 11, 37, 38, 124, 125. La raffinerie de Halifax, 11, 36, 123. La raffinerie du Saint-Laurent, 11, 124, 125. La raffinerie de Moncton, 11, 35, 521, 522, 537. Protestations organisées contre la coalition, 60, 530, 531, 532, 535, 579. Importations, 12, 15, 33, 581, 582. Sucre brut—de canne—de betterave—produit annuel de Cuba, 49. Minutes des assemblées de la Corporation des Epiciers de Gros de la Puissance (17 juin 1884—16 novembre 1887), 543-564.

Tabac :—Coalition sur le, 24, 107, 125. Avances considérables sur le coût, 24, 25, 110, 539, 555. Les fabricants d'accord avec la coalition, 24, 107, 110, 545. Droits d'assise, 110.

TÉMOINS,—

Baskerville, Patrick.....	129
Bell, William.....	221
Bomer, James.....	460
Bowman, William.....	249
Boulton, A. E.....	421
Brown, J. C.....	263
Butterworth, J. G.....	259
Carter, R. C.....	327
Childs, George.....	91
Clay, W. B.....	127
Connell, Thomas.....	210
Connor, John.....	354
do (rappelé).....	367
Copp, W. J.....	403
Donald, Mc, D. C.....	433
Drummond, George Alexander.....	36
Dwan, Michael.....	310
Easton, W. H.....	192
Ellis, Matthew C.....	349
Esmonde, Joseph.....	372
Ferguson, John.....	513
Fraser, Donald Alexander.....	60
Gibson, W. C.....	142
Gillard, W. H.....	117
Graves, F. T.....	375
Hadrill, Alfred W.....	480
Hanson, George.....	507
Hargraft, Alexander R.....	237
Hart, George F.....	242
Hatton, Henry.....	402
Hébert, Charles P.....	113
Ince, William.....	106
Ives, H. R.....	380
Jones, John H.....	311
Kavanagh, Joseph.....	131
Kelly, Patrick.....	326
do.....	514
Larmonth, Peter.....	182
do (rappelé).....	199
Lean, Mc, Robert.....	440
Lightbound, George.....	11
Lockerby, W. W.....	116
Lowrie, William Hugh.....	458
Massey, H. A.....	362
Matthewson, J. A.....	30
Matthewson, W. B.....	103
Matthews, Wilmot D.....	312
	769

Moffat, Robert.....	425
Morris, Alexander W.....	409
Paul, Walter	84
do (rappelé).....	136
Ray, C. C.....	226
Robertson, John.....	71
Rogers, Elias.....	151
do (rappelé).....	279
Rogers, Samuel.....	415
Ross, David Robert.....	385
Scott, Hugh.....	483
Sedgeworth, John.....	354
Sewell, H. H... ..	119
Sinclair, David.....	57
Stark, Charles.....	331
Tatley, William.....	473
Taylor, George.....	322
Thompson, George F.....	200
Todd, Percy R.....	272
Wills, Edgar A.....	104
do (rappelé)	121
Wood, G. W.....	171
Workman, Thomas.....	367
Young, William.....	512