

APPENDICE No 3

Le TÉMOIN: Il n'y a jamais eu de changement dans notre politique. Quand nous sommes arrivés dans ce pays, le marchand achetait ses faux-cols à \$1.10 la douzaine, tout comme aux Etats-Unis.

Q. En avez-vous fixé le prix?—R. Oui. C'était trois pour 25c.

M. PEDLOW: A cette époque, "Tooke Bros" les vendait \$1.10.

Le président:

Q. Le prix que "Williams, Greene & Rome" voulait que vous exigiez a-t-il, selon vous, contribué à la déconfiture de "Williams, Green & Rome"?—R. Je n'en sais rien, M. Williams, je crois, est le seul qui puisse vous répondre sur ce point, à moins que ce ne soit M. Hodgins. Si vous désirez le faire venir, j'en serai très heureux. La raison que M. Williams nous a donnée est qu'il était arrivé à une époque où il désirait se retirer des affaires.

Q. Dites-nous s'il vous reste autre chose à nous dire.—R. Au sujet de la revente, pour ce qui est du prix de 25c., je crois que M. Pedlow admettra avec moi que le marchand de détail ne peut exiger plus que 25c. pour les faux-cols, même s'il le voulait. J'ajouterai que les faux-cols qui nous viennent d'Angleterre ne sont pas marqués. Ils sont fabriqués spécialement pour certains marchands.

M. Hammell:

Q. Et portent le nom du marchand?—R. Oui.

Q. Portent-ils un autre nom?—R. Welsh-Myerson, je crois, y met son nom. A ma connaissance, c'est le seul cas où le nom de la compagnie apparaît sur les faux-cols. On y appose généralement le nom du marchand. Cela ne protège pas le consommateur et n'empêche pas le détaillant de payer plus qu'il ne devrait payer pour ces cols. En effet, vous savez que les cols offerts à meilleur marché que les nôtres se vendent à un prix plus élevé chez les détaillants. Aucun détaillant ne peut vendre plus cher que notre prix. Même aujourd'hui, avec la taxe de vente de 4½ p. 100, le détaillant, je crois, ne reçoit pas le prix qu'il devrait recevoir sur ses faux-cols, pour que la vente en vaille la peine. Il fait moins que 1c. sur un faux-col. Je puis faire prouver par des centaines de marchands qu'ils perdent de l'argent en vendant les faux-cols 25c. pièce. J'aimerais avoir la clientèle de M. Pedlow et des autres, parce que si les marchands perdent de l'argent en vendant notre marchandise un certain prix, ils ne voudront plus en tenir. Il leur est assez difficile de réaliser des profits sur la marchandise qu'ils vendent actuellement. Cinquante pour cent des marchands, aujourd'hui, sont dans une impasse. Soixante-quinze pour cent ne peuvent payer leurs factures promptement. On m'a dit, à Winnipeg, que les marchands de la rue Portage ont pour \$1,000,000 d'arrérages. Ils ne peuvent payer leurs loyers. Un marchand m'a dit: J'ai pour \$100,000 de stock, et dans l'espace de deux jours je n'ai pas vendu pour que cela vaille la peine d'ouvrir le coffre-fort. Le jour où j'ai quitté Winnipeg, dans l'espace d'une heure et demie, je suis entré dans cinq magasins de la rue Portage et ne n'y ai pas vu un seul client.

M. Gardiner:

Q. Vous voulez peut-être dire qu'il y a trop de gens dans le commerce de détail, aujourd'hui?—R. Je ne sais si je le dirais mais j'affirme, après y avoir pensé sérieusement, que trop de gens se lancent dans les affaires qui ne devraient pas s'y jeter. Malheureusement, beaucoup croient pouvoir se lancer dans une entreprise commerciale et la conduire au succès, simplement parce que d'autres y ont réussi, et sans rien connaître au commerce. Ils ne savent pas comment calculer leurs dépenses, leurs bénéfices ni rien de tel. Voilà les marchands qui ne devraient pas entrer en concurrence avec M. Pedlow, puisque celui-ci est un marchand de plusieurs années d'expérience.