

APPENDICE No 3

Q. Lorsque votre compagnie initiale vend aujourd'hui aux commerçants, combien demande-t-elle par douzaine de faux-cols?—R. Aux Etats-Unis?

Q. Oui.—R. \$1.60.

Q. Cela fait 30c. de moins par douzaine que votre prix de vente aux marchands canadiens?—R. Oui.

Q. Vos frais par douzaine sont en chiffres ronds de 21c. pour la douane et pour le transport?—R. Environ cela. Je dirais que ce chiffre est exact.

Q. Est-ce que vous devez une taxe sur les ventes au gouvernement sur vos importations?—R. Nous payons une taxe de ventes sur les importations de $3\frac{3}{4}$ p. 100.

Q. A quoi cela met-il le coût du matériel pour une douzaine de faux-cols?—R. Il se produirait un léger changement dans les chiffres que vous avez, mais il ne serait pas important, peut-être 2c.

Q. Cela établirait le coût du matériel à environ \$1 rendu à destination?—R. Je ne pense pas que ce serait plus que cette somme. Peut-être que le chiffre serait moins élevé.

Q. Mais c'est un chiffre assez approximatif?—R. Oui.

Q. Puis il y a \$1.90 que vous demandez au détaillant canadien?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous me dire de quoi se compose la différence entre \$1, le coût du matériel et \$1.90, votre prix de vente?—R. Nous devons acheter le matériel, et nous sommes obligés de payer quelqu'un pour l'ouvrier.

Q. Combien cela vous coûte-t-il par douzaine?—R. Je ne pourrais vous le dire. Je serais bien plus satisfait si je pouvais vous envoyer un état des coûts, de notre bureau, qui vous indiquera ce qu'ils coûtent exactement. J'ai appris seulement hier soir que je viendrais ici. Si j'avais su que vous aviez réellement besoin d'aucun de ces détails, je n'aurais pas pu les préparer à temps pour ce soir, parce que je n'aurais pas eu le temps de m'informer à l'usine. \$1 en chiffres ronds représente le coût du matériel. Nous devons fabriquer les faux-cols et payer les salaires des ouvrières qui les fabriquent. Nous devons les fabriquer, les empeser, les emballer, administrer notre usine. Lorsque nous les avons expédiés de l'usine, il faut que nous administrions notre commerce, et ce qui en reste constitue notre faible profit. Croyez-moi qu'il ne nous reste pas grand-chose lorsque nous obtenons ces 90c.

Q. Non, pas s'il vous en coûte autant pour exercer votre commerce que vous dites qu'il en coûte au détaillant.—R. Je ne dis pas qu'il nous en coûte 30 p. 100 pour exercer notre commerce.

Q. Pouvez-vous nous dire si les ouvrières qui travaillent dans les usines à Saint-Jean ou à Kitchener, sont moins payées que celles qui travaillent à Troy?

—R. Elles sont à peu près sur le même pied. S'il y a une différence, elle est à peine perceptible.

Q. Presque tout le travail se fait à la machine?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous payez de plus forts salaires à Kitchener qu'à Saint-Jean?—R. Je crois que nous payons des salaires un peu plus forts à Kitchener, pour certains ouvrages, et pour d'autres, les salaires sont un peu moindres.

Q. Quand avez-vous acquis *Williams Green & Company*?—R. Je crois que nous avons acheté ce commerce au mois de juillet 1921.

Q. Est-ce que le prix a monté avant ou après que vous avez effectué cet achat?—R. Quel prix?

Q. Le prix des faux-cols?—R. Je ne pourrais vous le dire de mémoire. Tout ce que puis vous dire c'est que l'achat de ce commerce n'a rien eu à faire avec le prix des faux-cols.

Q. Pourquoi l'avez-vous acheté?—R. La compagnie était désireuse de vendre.

Q. Vous vouliez acheter?—R. Non, pas particulièrement.