

qu'à jeter les yeux sur le nombre des maisons qui ont, jusqu'à présent, fait faillite ou ont discontinué les affaires ou ont dû subir une réorganisation. Voyons depuis la guerre, depuis l'armistice, il y a 52 fabriques qui ont dû en arriver là, soit qu'elles aient fait banqueroute, discontinué leurs opérations ou aient été réorganisées après entente avec les créanciers, et cela veut dire que, depuis l'armistice, sur chaque groupe de trois fabriques il y en a eu une qui s'est trouvée en présence de difficultés financières dues entièrement à cette concurrence intense. Au cours des 40 dernières années il y a eu dans cette industrie une véritable révolution. Pendant cette période il y a eu 175 fabriques tombant dans la classe susdite en comparaison avec les 173 fabriques qui sont en affaires aujourd'hui.

La compagnie que je représente possède probablement une réputation en affaires aussi bonne que n'importe quelle autre compagnie au Canada, cependant nos profits des 11 dernières années, en tenant compte des années d'inflation pendant lesquelles nous avons réalisé de gros bénéfices, ne représentent qu'une moyenne de 18c. la paire. Maintenant, messieurs, ce n'est pas là comme vous le voyez, un profit énorme si vous prenez en considération le capital engagé dans cette entreprise, le nombre de mains et la surveillance nécessaires pour la fabrication d'une paire de chaussures. Si parmi ces 11 années vous mettez de côté l'année 1920 — une année que nous ne reverrons jamais, je ne le crois pas, dans l'industrie de la chaussure, — la moyenne de nos profits serait réduite à 14½c. la paire.

Le président:

Q. Quelle est la moyenne de vos bénéfices en rapport avec le capital engagé? —R. Avec notre capital — je n'ai pas ces chiffres avec moi aujourd'hui, mais les dividendes les plus élevés que nous ayons jamais payés ont été de 10 p. 100.

Sur ce profit de 18c. la paire il faut tenir compte des dettes véreuses, il nous faut payer notre taxe d'affaires sur les profits et l'impôt sur notre revenu, et nous devons aussi payer des bénéfices à nos actionnaires et pourvoir encore à l'établissement d'un fonds de réserve additionnel pour faire face aux dépenses éventuelles qui peuvent se présenter, ou en vue de mettre ce fonds de côté pour l'agrandissement de notre installation pour les besoins futurs. A l'heure qu'il est la concurrence est si vive que nous vendons des chaussures à un profit aussi bas que 5c. la paire. La chaussure que ce monsieur avait dans sa main, il y a quelques minutes, se vend à un profit de 5c. la paire.

Q. A combien se vend-elle?—R. Notre prix pour cette chaussure, à la fabrique, est aujourd'hui de \$3.10, et j'aimerais bien en vendre des quantités à ce monsieur qui se disait prêts à payer \$4.25 pour cette chaussure.

M. Caldwell:

Q. Combien se vend-elle au détail?—R. Je ne suis pas un détaillant, monsieur, et c'est là un côté différent du commerce. Nous sommes des fabricants.

Le président:

Q. Mais vous devez reconnaître vos chaussures dans les vitrines de magasins avec les prix auxquelles elles sont marquées?—R. En moyenne le détaillant doit marquer sa marchandise à un profit variant de 20 à 33½ p. 100. Je m'imagine que c'est à peu près la moyenne des profits exigés sur ces articles, la variation étant due à une différence dans le volume des affaires.

M. Caldwell:

Q. A combien le marchand de gros marque-t-il sa marchandise?—R. Naturellement je ne suis pas un marchand de gros, mais la plupart des grossistes

[M. John E. Warrington.]