

32½ p. 100 après la réception de ses faux-cols. Je prétends que ce n'est pas un profit excessif pour le détaillant. Même je suppose pour ces calculs que le marchand vend ses faux-cols au plein prix, ce qu'il ne fait pas.

Je pense que M. Pedlow sera de mon avis qu'il y a un grand nombre de faux-cols invendus qui sont mis de côté, parce que personne ne veut acheter des faux-cols sur lesquels on voit des empreintes de doigts. Je suis certain que tous les détaillants ont des faux-cols passés de mode, qu'ils ne peuvent pas vendre. Ils peuvent les donner s'ils le veulent.

M. Sales:

Q. Vous obtenez un total de \$2.04¼?—R. Oui.

Q. Pour le détaillant?—R. Oui.

Q. Puis 30 p. 100 comme étant le coût de la transaction du commerce.—R. C'est sur le prix de vente, le coup de la transaction commerciale.

M. Caldwell:

Q. C'est sur son placement?—R. Peu importe son placement. Il lui en coûte 90c. pour vendre cette douzaine de faux-cols. Je vais vous dire ce que j'en connais, et c'est là où 90 p. 100 des détaillants au pays font erreur. Ils calculent leur pourcentage sur les ventes et leurs profits d'après les prix facturés.

M. Sales:

Q. Ces faux-cols leur rapportent 30 p. 100 net de profit?—R. Je n'appelle pas cela un profit.

Q. Les frais de la transaction de leur commerce?—R. Il leur en coûte 30 p. 100 pour vendre cette douzaine de faux-cols.

Q. Est-ce que le salaire du marchand est compris dans ce chiffre?—R. Absolument. S'il ne le fait pas, il n'exerce pas son commerce comme il le devrait d'après moi.

Q. Puis il reste 5¼?—R. Il obtient 32½ p. 100 de profit brut sur ce chiffre, sur le prix de vente.

Q. Nous avons \$2.04¼ et 90c.?—R. Oui.

Q. Cela veut dire 30 p. 100 sur les frais de la transaction de son commerce; cela lui donne \$2.94¼?—R. Est-ce que la taxe sur les ventes y est comprise?

Q. Oui.—R. Très bien. Nous allons accepter ce résultat. Cela fait moins de 1c. par faux-col.

Q. Il lui reste 5¼c. en plus?—R. C'est là son profit net après avoir vendu une douzaine de faux-cols à 25c. la pièce.

Q. Outre son salaire?—R. Oui.

Q. Sur son chiffre d'affaires?—R. Oui.

Le président:

Q. Quel salaire accordez-vous à ces détaillants?—R. Il dépend de l'importance de leur commerce. Je pense naturellement que celui qui est à la tête d'un petit commerce ne retirerait pas autant qu'un détaillant qui fait de grosses affaires. Un avocat qui débute n'exigerait pas des honoraires aussi considérables qu'un avocat à la tête d'un bureau important.

Q. Avant que nous passions au grossiste, avez-vous quelque objection à ce que nous vous ramenions au fabricant?—R. Non, monsieur.

Q. D'abord, quelle est la relation entre les deux compagnies, la Cluett-Peabody Company of Canada, Limited, et la Cluett-Peabody & Company Incorporated?—R. C'est une filiale de la compagnie initiale.

Q. Est-ce que les actions sont en grande partie détenues par la compagnie initiale?—R. Elles sont détenues presque entièrement par la compagnie initiale.