

et continuons, indiquant le prix de revient, les profits bruts sur le prix de revient comme sur les ventes, et les profits nets.

Vous voyez ici, entre autres choses, les frais d'exploitation de ces unités dans l'ensemble, divisés dans la première moitié par magasins et dans la seconde, par comptoirs postaux. Il faut naturellement ne pas oublier, en étudiant ces états et en en tirant des conclusions, que les chiffres sont forcément dominés par les organisations les plus puissantes, et qu'en conséquence, les pourcentages ne donnent pas une idée tout à fait exacte des affaires des magasins à rayons au Canada.

D. De chacun d'eux?—R. De chacun d'eux. Si une compagnie fait des affaires beaucoup plus considérables que la plupart des autres, il est naturel que ses chiffres et ses pourcentages dominent le tout. Mais le tableau est intéressant par rapport aux renseignements donnés concernant tous les magasins à rayons, et il peut servir comme une récapitulation des magasins à rayons par rapport aux tableaux des ventes et des frais donnés pour chacun de ces magasins séparément.

D. Oui?—R. L'état suivant est une répartition du précédent, mais une répartition géographique donnant les ventes, le prix de revient, les profits et pourcentages que je viens de décrire, pour Toronto, Montréal, Winnipeg et Vancouver. La répartition s'applique aux affaires qui prennent naissance dans ces quatre centres. On ne parle pas seulement de marchandises vendues à Toronto, mais des affaires dirigées par l'intermédiaire du bureau central.

D. Cela comprend donc les affaires de commandes par correspondance de Toronto?—R. Oui.

D. Ou de Montréal?—R. Des magasins.

D. Seulement des magasins?—R. Oui.

D. Pas les comptoirs postaux?—R. Non, les comptoirs postaux ne sont pas compris dans cet état.

D. Ce sont les affaires des magasins?—R. Oui.

D. L'état comprend-il les affaires des filiales telles que les "*Canadian Department Stores*"?—R. Non, seulement des magasins principaux.

D. Seulement des magasins principaux?—R. Oui.

D. Le Comité apprécie à sa valeur la portée de ces rapports et sommaires.—R. Comme il est possible que je ne reparaisse pas devant le Comité, monsieur Sommerville, ou que je ne reparaisse que beaucoup plus tard s'il y a lieu de donner des explications, qu'on me permette de dire que je ne voudrais pas que le Comité se méprit sur la manière d'employer ces pourcentages ou de les comparer à d'autres. Je voulais expliquer brièvement ce point.

#### M. Factor:

D. Ce sont ici les profits bruts?—R. Les profits et les frais. Je parle particulièrement des frais et des profits bruts; on peut les comparer, comme je l'ai dit, avec les tableaux particuliers que nous avons déposés pour les magasins à rayons. Je ne voudrais pas qu'on les considérât comme tout à fait comparables aux chiffres de chaque détaillant en particulier, puisque les affaires des magasins à rayons se font d'une manière bien différente. Comme nous l'avons vu pour les magasins les plus importants, les frais du bureau principal sont répartis entre les divers magasins, sur lesquels ils sont imputés comme pourcentage d'après le coût d'entretien de l'établissement tout entier. Mais le détaillant particulier n'aurait pas tous ces frais à supporter. Ainsi, pour les grands magasins, les états comprennent les intérêts pour le bureau principal, les rémunérations aux membres du bureau, etc., comptés au bureau principal comme pourcentage imputable sur les opérations. Autrement dit, ces états indiquent les frais auxquels doivent faire face les divers magasins et certains autres frais portés au compte de l'organisation du bureau principal prise dans son ensemble.