

## APPENDICE No 3

Q. J'ai conversé avec votre président l'an dernier. Comme moi-même il vient de l'Europe?—R. Oui, il a immigré en ce pays.

Q. Il a immigré ici et il a débuté avec très peu de chose et il a établi votre compagnie. Ainsi la déclaration que vous n'avez accordé que 10 p. 100 ne peint pas la véritable situation?

*Le président:*

Q. Monsieur Warrington, voulez-vous nous expliquer de quelle façon vous faites la distribution de votre marchandise; comment parvient-elle au consommateur?—R. Par l'entremise des maisons de gros, par l'entremise des maisons de gros et des détaillants. Des gros détaillants elle passe au consommateur.

Q. Employez-vous des voyageurs de commerce?—R. Oui, pour offrir notre marchandise à quelques-uns des gros détaillants.

Q. Vous n'employez pas de voyageurs pour les ventes au commerce de gros?—R. Pas pour le commerce de gros.

Q. Votre prix est-il le même pour les gros détaillants que pour les maisons de gros?—R. Non, monsieur.

Q. Vous exigez un peu plus?—R. Nous y sommes tenus pour défrayer les dépenses de nos voyageurs, la commission, etc.

Le PRÉSIDENT: D'autres questions?

M. SALES: Je ne crois pas.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Warrington, nous vous sommes très obligés de votre témoignage.

M. JOSEPH DAoust est appelé, assermenté et interrogé.

*Le président:*

Q. Monsieur Daoust, quel est votre nom au complet?—R. Joseph Daoust.

Q. Vous demeurez à Montréal?—R. Près de Montréal.

Q. Quelle est votre occupation?—R. Tanneur et fabricant de chaussures.

Q. Vous êtes venu nous communiquer votre expérience et nous donner des chiffres relativement à votre commerce?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous pouvez nous dire ce que vous jugez à propos.—R. Comme le comité m'a paru s'intéresser à la chaussure dont M. Warrington a apporté un spécimen, je puis dire que je fabrique moi-même le cuir d'empeigne de peau de vache. Ce cuir se vend 22c.

Q. Le pied carré?—R. Oui, monsieur, le pied carré. C'est exactement ce qu'il me coûte.

Q. Qu'avez-vous dit?—R. Le prix coûtant, je lui ai vendu le cuir au prix coûtant. La raison c'est que nous étions au mois de janvier ou février.

Q. Cette année?—R. Cette année. Je crois que je lui ai vendu 5,000 côtés de cuir. A cette époque nous n'avions presque pas de commandes. Il ne nous restait qu'à fermer la tannerie ou à vendre au prix coûtant; j'ai cru qu'il était préférable de vendre au prix coûtant et de retenir la main-d'œuvre et de réaliser une partie des frais fixes.

Q. Puisse-je poser une question en passant? Voulez-vous nous expliquer ce qui entre dans ces 22c.?—R. Oui. Ce cuir provenait d'une quantité de grandes peaux, des peaux de vaches de 50 livres et plus, que j'ai payées 12c. la livre. C'était des peaux de campagne.

Q. Qu'entendez-vous par peaux de campagne?—R. Des peaux achetées de fermiers ou de bouchers ruraux.

Q. D'animaux qui n'ont pas été tués à l'abattoir?—R. Oui, monsieur. Les peaux des animaux tués aux abattoirs sont appelées peaux d'abattoir.

[M. John E. Warrington.]