

APPENDICE No 3

Le président :

Q. Nous avons examiné les coûts avec grand soin, et nous aurions aimé si vous aviez pu nous démontrer la raison pour laquelle il est juste de demander 50c. à un homme pour deux faux-cols, alors qu'il peut en avoir trois pour le même prix aux Etats-Unis, même en ajoutant la douane, les frais d'emballage et de transport d'à peu près 21c. par douzaine.—R. Si vous êtes un marchand, ou si aucun de vous messieurs est dans le commerce, il me fera plaisir d'entendre M. Pedlow dire que je me trompe, au cas où la déclaration que je vais faire serait erronée. Si vous êtes marchands que vous payez un certain prix au fabricant, il faut que vous obteniez un certain prix pour cet article afin de défrayer les frais d'administration de votre commerce, et vous laisser en même temps quelque chose au moins pour vous-même. Mon commerce depuis les 25 ou 30 dernières années m'a mis en contact avec les détaillants. Je viens d'arriver d'un voyage de six semaines à la côte du Pacifique. J'ai consacré tout mon temps là-bas à la discussion de problèmes commerciaux avec les marchands. Vous pouvez ne pas admettre la déclaration particulière que je vais faire, mais je suis prêt à le faire prouver par n'importe quel détaillant à Ottawa. Je constate qu'il en coûte en moyenne pour faire des affaires dans un magasin d'articles de confections pour homme, dans la plupart des villes et des cités, de 28 à 32 p. 100 des ventes.

Q. Je ne veux pas vous interrompre grossièrement, mais nous n'avons que faire du détaillant à l'heure actuelle.—R. Je réponds à votre question, monsieur le président. Vous m'avez demandé la raison pour laquelle on payait 25c pour un faux-col, et j'essaie de vous en expliquer le motif.

Q. Vous allez en faire retomber la responsabilité sur le détaillant?—R. Je vais vous expliquer. Vous m'avez demandé pourquoi on payait 25c. au détaillant, et je vais vous expliquer le mieux que je puis faire, pourquoi l'on demande ce prix de 25c. Prenons \$1.90 par douzaine, plus une taxe sur les ventes de 4½ p. 100, vous constaterez que cela fait \$1.98½—nous pourrions dire \$2.00 pour rendre le calcul plus facile.

Q. Non, prenez les chiffres exacts.—R. Vous verrez que le coût d'une douzaine de faux-cols pour le détaillant à \$1.90 plus la taxe sur les ventes de 8½c. revient à \$1.98½ et je calcule 3 p. 100 pour les frais de transport, ce que je ne pense pas être extravagant, pour expédier une douzaine de faux-cols aux marchands, éloignés comme ils le sont pour la plupart, de nos salles de vente. Nous avons pour la commodité des marchands canadiens, des agences à Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver, et les prix que l'on demande à ces entrepôts à tous les marchands d'une côte à l'autre sont les mêmes. Nous faisons cela afin que les faux-cols soient transportés à aussi bon marché que possible aux magasins des détaillants, et afin de leur accorder le service dont ils ont besoin, parce que c'est un commerce qui se fait au jour le jour.

M. Caldwell :

Q. Quel est le prix total?—R. \$2.04¾. Supposons que le coût moyen de la transaction des affaires est de 30 p. 100 des ventes dans n'importe laquelle de ces petites villes. Cela met le prix de revient pour le marchand à \$2.04¾, disons, moins de 50c. d'augmentation sur son prix facturé, lequel s'élèverait à environ 32½ p. 100 du profit brut sur le montant du prix de vente. S'il lui en coûte 30 p. 100 pour la transaction de son commerce, il obtient 2½ p. 100 en tant que profit net pour lui-même par la vente des faux-cols au comptoir à 25c. chacun. Vous voyez que ce chiffre est de beaucoup inférieur à 1c. par faux-col de profit net au détaillant. Je prétends que mes chiffres sont exacts, que les frais de la transaction du commerce s'élèvent à 30 p. 100, et le marchand n'obtient pas plus de

[M. F. W. Stewart.]