

APPENDICE No 3

au commerce que des chaussures de femmes, la moyenne des commandes se trouvant nécessairement plus restreinte. D'un autre côté, si le commis-voyageur est en mesure de pouvoir offrir au magasin général un assortiment général de chaussures (je prends cet exemple parce qu'une bonne partie des ventes se font aux magasins généraux), il y a des chances d'obtention de commandes considérables.

Le président :

Q. S'il était possible de faire que, par voie d'organisation, un établissement se donnât tout entier à un genre de chaussures, un autre à un autre genre, et un troisième à un troisième genre, le tout conjugué à un système de vente collective, le coût de distribution n'en serait-il pas diminué tout comme le coût de production?—R. La chose paraît belle en théorie, monsieur le président, mais je me demande comment elle irait dans la pratique. Je ne connais aucun système considérable de distribution de ce genre que l'on a imaginé, comme ayant été un succès.

Q. Croyez-vous que les frais de distribution sont très élevés?—R. Il n'y a pas de doute à ce sujet. On peut les attribuer dans une grande mesure aux conditions au Canada, à notre faible population et à notre situation géographique.

Q. Au fait que la population est répartie sur une grande étendue?—R. Oui.

Q. Est-ce qu'il n'incombe pas à ceux qui y sont le plus aptes à imaginer quelque plan afin d'éliminer cette distribution des frais?—R. La question est des plus difficiles. C'est difficile d'avoir le meilleur système possible. Je sais que la plupart des fabricants réalisent que les frais de distribution sont très élevés, mais la manière d'y faire face est un problème insurmontable. Je sais aussi, que non seulement il n'y a qu'un petit nombre de fabricants de chaussures qui font des profits, mais il n'y a de même qu'un très petit nombre de détaillants et de grossistes qui en font aussi. J'ai une liste d'environ 35 maisons de gros pour les chaussures qui ont fait faillite au cours des deux dernières années. Les faillites ont été exceptionnellement nombreuses, et notre division de services de crédits possède un grand nombre de renseignements en ce qui concerne les compagnies de détaillants également.

M. Caldwell :

Q. Parlez-vous des deux dernières années?—R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce que les détaillants n'étaient pas encombrés d'un gros stock de chaussures à prix élevés lorsque la déflation dans les prix s'est fait sentir?—R. Oui. Les faillites ont été causées en partie par cela et en partie par les changements rapides dans les modes.

Q. Combien ont été causées par les changements dans les modes et combien par des stocks considérables de chaussures à prix forts?—R. Elles ont été causées dans une très grande mesure par les changements dans les modes. C'est une situation mondiale. Il faut aussi dire qu'il existait une vive concurrence au Canada.

Q. Est-ce que l'on ne pouvait pas dire aussi la même chose des gros stocks de marchandises chez les marchands?—R. L'industrie de la chaussure a été plus durement atteinte que n'importe quelle autre au Canada.

Q. Je n'ai pas eu connaissance de cela. Je suis actionnaire dans une compagnie propriétaire de trente magasins. L'industrie de la confection a eu le plus à souffrir.—R. Nous n'avons pas été dans ce cas-là.

Le président :

Q. Comment le commerce de la chaussure a-t-il subi ces pertes?—R. De différentes manières.