

dis que la moyenne de ce qu'il en coûte aujourd'hui pour faire des affaires exige la hausse dans les prix de vente sur les articles pour hommes achetés par la moyenne des détaillants, d'au moins 50 p. 100, et dans quelques cas, monsieur le président, j'ai constaté que les marchands sont allés jusqu'à 60 p. 100. Ces \$50,000 comprennent vos ventes de faux-cols.

Q. Oui?—R. Et il en coûte 30 p. 100 de ces \$50,000 pour vendre ces marchandises. Ce pourcentage s'applique aussi bien aux faux-cols qu'à tout autre article.

Le président:

Q. Monsieur Stewart, laissez-moi vous poser une question. Combien d'années de votre longue expérience dans les affaires avez-vous passées dans le commerce de détail?—R. Je ne me suis jamais occupé de commerce de détail, mais j'ai passé une grande partie de mon temps dans les magasins de détail à discuter les conditions et les problèmes commerciaux avec les détaillants. J'estime que durant les six dernières semaines, je me suis entretenu avec environ 150 marchands dans tous les endroits importants, de Port-Arthur à Victoria. J'ai causé presque avec tous les marchands dans chaque ville au cours de ces six semaines, et je me suis entretenu avec eux de ces questions. J'ai demandé à chaque marchand quel était le chiffre de ses dépenses, il m'a montré ses livres, et j'ai constaté qu'en justice pour le détaillant, et lorsque je dis ceci, je le dis devant M. Pedlow. Je crois que le détaillant a droit d'obtenir au moins un petit bénéfice sur les marchandises qu'il vend. Vous pouvez faire vos calculs comme vous l'entendez, mais lorsque vous vendez un article et que celui-ci est compris dans votre volume de ventes pour l'année, et qu'il en a coûté tant pour les dépenses, disons \$15,000 sur un chiffre d'affaires de \$50,000, il vous en coûte 30 p. 100 pour vendre ces faux-cols, comme pour un complet.

M. Gardiner:

Q. Non. Avez-vous déjà entendu l'expression dont on se sert dans les affaires, ce que l'on appelle des articles "pain et beurre"?—R. Oui, et j'ai examiné la chose bien des fois.

Q. Vous en comprenez la signification?—R. Je comprends que les marchands calculent qu'ils peuvent vendre les marchandises régulières meilleur marché que d'autres articles, mais il faut qu'ils augmentent les prix sur d'autres marchandises, afin de se rattraper sur ce qu'il leur en coûte pour diriger leur commerce.

Q. Voici où je veux en venir. Prenons les marchandises régulières qui se vendent presque d'elles-mêmes. Le coût de vente de ces articles est relativement bien moins élevé que celui des autres marchandises.—R. Et vos dépenses sont sur le même pied pendant ce temps.

Q. Elles n'augmentent pas aussi vite.—R. Vous avez vos dépenses et vous avez vos ventes. C'est ce qu'il vous en coûte, et c'est ce que j'ai constaté qu'il en coûtait à ces marchands. J'ai examiné la question de savoir si l'on ne pouvait pas faire quelque chose afin de diminuer les frais de l'administration de leur commerce, et malheureusement ces frais subissent une hausse continue causée par les loyers élevés, les salaires élevés, par toutes les dépenses, et par un fléchissement dans les ventes.

Le président:

Q. Et puis, naturellement, monsieur Stewart, si vous refusez de vendre aux gens qui veulent diminuer leurs prix, vous les encouragez plutôt à maintenir ces prix élevés?—R. Non, monsieur, je n'en fais rien. Je ne suis pas de votre avis.