

## APPENDICE No 3

Q. La numéro 2?—R. Oui. Notre numéro 1—il me faut expliquer cela. Ma chaussure numéro 1 est de veau ou de chevreau, parfaitement confectionnée avec contrefort en cuir. Notre chaussure numéro 2 est faite de cuir de vache, choisi pour toutes les parties. Elles prennent 10 pieds de cuir de plus à la caisse.

Q. Combien dans une caisse?—R. 60 paires. Les caisses sont toujours de 60 paires.

Q. Vous dites que le contrefort est de cuir quand il n'est pas de cuir de quoi est-il fait?—R. De cuir factice, une espèce de pâte qui fait de très bons contreforts, qui durent très bien, mais ce n'est pas du cuir.

Q. Cela ressemble à du cuir, mais ce n'en est pas?—R. Cela ressemble à du cuir.

Q. C'est fait de pâte de bois?—R. Oui, monsieur.

Q. La même matière que le papier à journal?—R. Beaucoup plus solide, plus durable, plus rigide.

*Le président:*

Q. Où se trouve le contrefort, dans le talon?—R. Non. Vous voyez le sous-contrefort ici (indiquant).

Q. Oui.—R. C'est le contrefort.

Q. Le contrefort c'est le sous-contrefort au-dessus du talon?—R. Oui.

M. MUNROE: Monsieur le président, est-ce que ces \$2.70 comprennent...

Le TÉMOIN: J'ai dit \$3.70.

*M. Munroe:*

Q. Cela comprend la taxe de vente?—R. Non, la chaussure lui coûte \$3.87 et il doit payer le transport.

Q. Il lui faut payer la taxe de vente?—R. De 4½ p. 100.

Q. Cela porte le prix à...?—R. \$3.87.

*L'hon. M. Sinclair:*

Q. C'est ce qu'elle coûte au détaillant?—R. Oui.

*Le président:*

Q. Et le transport en plus?—R. Et le transport en plus. Le transport varie suivant la distance; à Calgary, cela représenterait probablement 15c. la paire.

Q. Essayez-vous d'indiquer à quel prix les détaillants doivent vendre votre marchandise?—R. Non, nous ne le faisons pas. Cela est illégal maintenant.

Q. La loi n'est pas encore adoptée. Constatez-vous que les frais de distribution sont onéreux en ce pays?—R. Je ne vois pas comment on pourrait les réduire.

Q. Vous vendez à tous les détaillants?—R. Pourvu qu'ils soient solvables.

Q. Sans doute, pourvu qu'ils honorent leurs factures. Vendez-vous aux grandes maisons de commerce postal comme Eaton?—R. Oui.

Q. Leur vendez-vous votre marchandise au même prix qu'au détaillant ordinaire?—R. Cela est un secret. Je ne veux pas le communiquer à la presse.

*M. Mackay:*

Q. Vous vendez en grandes quantités?

*M. Sales:*

Q. Je conclus de cette réponse que vous devez faire concurrence aux autres fournisseurs d'Eaton? Que pensez-vous de l'importation des peaux américaines?

—R. On n'importe pas de peaux, que je sache, si ce n'est de Chicago, et pas pour les chaussures en particulier. Les peaux importées servent surtout pour les harnais et les courroies, mais on importe des peaux de veaux de New-York. Il