

savons qu'une certaine opération coûte un demi-cent, une autre un cent, et ainsi de suite; et règle générale, nous ne nous occupons pas de savoir si l'ouvrier est marié ou célibataire. D'après le travail à la pièce, le coût n'est pas basé sur le fait qu'un homme est marié ou célibataire, qu'un homme marié a un enfant ou dix enfants. Comme je l'ai dit, cela nous importe peu. Un homme se marie, disons à vingt et un ou vingt-deux ans, alors qu'il reçoit \$20 par semaine. La jeune fille qu'il épouse n'a pas d'argent. Il recevait \$20 par semaine alors qu'il était seul à vivre sur ce salaire, et maintenant ils sont deux pour le dépenser. Après neuf mois ou un an, ils ont un enfant, mais le père reçoit encore \$20 par semaine. L'année suivante, un autre enfant arrive, et alors le \$20 se trouve partagé en quatre, et même il peut arriver des jumeaux. Tous les ans, il y a augmentation d'un enfant, mais le salaire reste toujours à \$20 par semaine.

Si j'étais un philanthrope, je dirais que, pour encourager les familles nombreuses, favoriser l'augmentation de la population et de la consommation par le peuple, je donnerais \$2 d'augmentation à la naissance de chaque enfant. Ce serait une belle chose d'être philanthrope, mais comme manufacturier, je ne dois pas oublier que si je suis seul dans ces sentiments, je serai bientôt en banqueroute, surtout avec les grandes familles que nous avons dans la province de Québec. Il me faut lutter avec tous les fabricants des autres provinces, et si j'allais élever le prix de mes produits parce que je suis bon garçon, que j'ai le cœur tendre, ma carrière d'homme d'affaires serait vite terminée. Si j'allais dire à M. Smith que mes chaussures coûtent vingt-cinq cents plus cher la paire que celles des autres, simplement parce que j'ai bon cœur et que je veux favoriser l'augmentation de la population, M. Smith me dirait: "Si vous voulez faire des faveurs, il vous faut les payer, et si je puis acheter mes chaussures à vingt-cinq cents meilleur marché de M. Brown, je ne paierai pas ces vingt-cinq cents de plus". Vous voyez dans quelle situation je me trouverais, si j'entreprenais seul de favoriser les familles nombreuses.

Dans certaines parties du nord de la France, il y a une classe d'industries qui accorde des allocations familiales, la classe des textiles. On a convenu d'un certain système, et chacun est taxé d'un certain pourcentage. C'est une convention purement locale, et quand vous arrivez dans un territoire aussi vaste que le Canada, la chose est-elle possible ou pratique? Supposons que Montréal dise que nous allons payer une taxe, que le manufacturier paiera une certaine partie de la taxe, le patron une partie; mais si les villes de Québec et Toronto ne font pas la même chose, les fabricants de Montréal se trouveraient dans une situation désavantageuse pour vendre leurs produits. La concurrence est vive dans chaque industrie de nos jours. C'est une question de prix et non pas de sentiments. Les sentiments sont mis de côté.

*M. Jenkins:*

Q. Je présume que vous vendez vos marchandises dans toutes les parties du Canada?—R. D'Halifax à Vancouver.

Q. Pouvez-vous en exporter aux Etats-Unis?—R. Nous exportons quelques articles pour le sport, les chaussures pour patins, et autres de ce genre.

Q. Et aux autres pays?—R. En 1919, nous avons exporté en France une quantité de chaussures, mais nous ne le pouvons plus maintenant.

*M. McGibbon:*

Q. Pourquoi cela?—R. Bien, en 1919, c'était au temps du licenciement des armées, et les fabriques de chaussures étaient désorganisées; mais après un certain temps, les soldats sont retournés à leurs anciens travaux, et aujourd'hui nous ne pouvons plus expédier de chaussures en France, parce que ce pays peut suffire à ses propres besoins.

[M. Joseph Daoust.]