

APPENDICE No 3

Q. Quelle est la différence entre votre n° 2 et le n° 1?—R. La différence est la même.

Q. Pouvez-vous nous dire ce que vous avez payé pour le cuir qui entre dans la fabrication de cette chaussure?—R. Le cuir de cette chaussure est calculé à 22c. le pied.

Q. Le pied carré?—R. Oui.

Q. Pour votre chaussure n° 3?—R. Oui.

Q. Puis votre chaussure n° 2, quel serait le prix du cuir?—R. 25c.

Q. Et pour votre n° 1?—R. 28c.

Q. Pouvez-vous nous dire combien de pieds de cuir sont utilisés pour faire une paire de chaussures comme celle-ci?—R. Trois pieds, par approximation. Quelquefois c'est un peu moins, suivant la qualité du cuir pour le découpage.

Q. Que dites-vous?—R. Cela dépend de la qualité du cuir pour le découpage. Cela varie entre 84 et 90 pieds pour trente paires.

Q. Mais vous espérez vous tenir un peu au-dessous de ce chiffre?—R. Oui, un peu au-dessous de trois pieds.

Q. Est-ce que les accessoires seront les mêmes pour les n°s 1, 2 et 3?—R. Oui.

Q. Est-ce que les revers seront de même qualité pour les n°s 1, 2 et 3?—R.

Non, ils seront un peu de meilleure qualité.

Q. Quelle différence cela fait-il sur une paire de chaussures?—R. Bien peu de différence.

Q. Deux ou trois cents?—R. Pas un cent.

Q. Est-ce que les droits régaliens seront les mêmes?—R. Les mêmes.

Q. Et les frais de la main-d'œuvre seront aussi les mêmes?—R. Exactement les mêmes.

Q. Quelle différence y aurait-il dans le prix?—R. La différence dans le prix du matériel pour l'empeigne et pour la semelle.

Q. C'est-à-dire la différence dans le prix pour vous. Quelle est la différence quand il s'agit de les vendre?—R. Eh bien, le coût total pour la chaussure n° 2 est de \$3.19 et nous la vendons \$3.40.

Q. Ce qui représente un profit brut de combien?—R. De 21c., le profit brut estimé seulement.

Q. Maintenant pour le n° 1, monsieur Warrington?—R. Le coût total?

Q. Le prix que vous vendez votre chaussure n° 1 et puis votre coût de production?—R. Nous vendons ce n° 1 à \$3.65 et notre prix coûtant est de \$3.40.

Q. Votre profit est exactement le même sur le n° 1 que sur le n° 2?—R. Un peu plus—25c.

Q. Il ne semble pas qu'il soit avantageux de fabriquer le n° 3 lorsque vous pouvez fabriquer le n° 2 et le n° 1?—R. Il faut bien en fabriquer pour répondre à la demande pour des chaussures à bon marché.

Q. Toute la différence dans les prix entre le n° 1 et le n° 3 n'est que de 55c. pour vous? Vous vendez le n° 3 à \$3.10 et le n° 1 \$3.65?—R. Oui.

Q. Vendez-vous beaucoup de chaussures aux Etats-Unis?—R. Non.

Q. Ce marché vous est ouvert maintenant?—R. Oui, depuis dix ans.

Q. Depuis 1913?—R. Oui.

Q. Avez-vous cherché à vendre aux Etats-Unis?—R. Oui.

Q. A quelle mesure de succès?—R. Nous avons réussi un peu à y faire des ventes pendant la guerre; lorsque les "brogues" anglaises étaient bien en demande, lors de leur introduction sur le marché et qu'elles furent la grande vogue pendant quelque temps, nous en avons vendu un peu à cette époque, mais, règle générale, nous ne remplissons jamais plus d'une commande pour un même client.

Q. J'espère que cela était dû au manque de goût chez le consommateur plutôt qu'à la mauvaise qualité de vos marchandises?—R. Je ne puis expliquer

[M. John E. Warrington.]