

## APPENDICE No 3

Q. Si vous êtes en mesure de vendre au-dessous du prix coûtant, ne croyez-vous pas que le marchand qui vous a payé de son argent pour vos faux-cols, devrait être aussi privilégié, et les vendre au coût de la fabrication?—R. Non, je ne le crois pas pour cette raison-ci. Je le dis avec énergie. Comme question de fait, nous ne fixons pas le prix, et nous ne pouvons pas commander à un marchand le prix auquel il doit vendre ses faux-cols, mais nous le lui demandons.

Q. Lorsque M. Pedlow a envoyé une seconde commande pour des faux-cols qu'il avait vendus à un plus bas prix.—R. Nous lui avons dit que nous préférerions qu'il vendît une autre marque de faux-cols.

Q. Pourquoi?—R. Nous ne voulions pas lui vendre d'autres faux-cols afin qu'il les vendît au prix facturé, parce que ce n'était pas juste pour les marchands de sa ville. J'aime à croire que les marchands réaliseront au moins un léger profit sur ce qu'ils vendent, et que ce prix est juste pour le consommateur et juste pour le marchand, et je ne vois pas pourquoi nous traiterions les marchands injustement.

Q. Vous croyez-vous justifié d'agir de la sorte?—R. Tout à fait.

Q. Est-ce que ce pays n'est pas supposé être un pays libre? Les voyageurs en Europe engagent les paysans à venir s'établir au Canada, sous prétexte que c'est un pays libre, et vous dites néanmoins, qu'un homme ne peut pas vendre ce qu'il achète au prix que bon lui semble?—R. Je dis qu'il ne devrait rien faire de ce genre qui fera du tort aux autres marchands.

Q. Alors vous avez le même système autocrate qu'en Europe?—R. Non, c'est un prix juste pour le consommateur et pour le détaillant.

Q. Comment le savez-vous?—R. Parce que lorsque ce marchand vend cette marchandise à moins que 1c. de profit, il perd de l'argent, et je crois qu'un bénéfice de 1c. est juste pour le consommateur et juste pour le marchand.

Q. Savez-vous exactement ce qu'est le bénéfice net?—R. Je l'ai déjà dit.

Q. C'est l'idée que vous vous en faites, mais en savez-vous quelque chose?—R. Je me demande si vraiment je ne connais rien de ce dont je parle. Je suis dans ce commerce depuis vingt-cinq ou trente ans.

Q. C'est très bien, d'autres personnes en savent aussi quelque chose?—R. Oui, peut-être.

Q. Voici ce qui en est. Par exemple, vous dites qu'il en coûte aux détaillants 30 p. 100 pour vendre des faux-cols?—R. Oui.

Q. Je désire faire remarquer que cela ne leur coûte pas autant.—R. J'ai l'honneur de différer d'avis avec vous, voilà tout.

Q. S'il leur en coûte autant que cela, ils ne savent pas gérer leur commerce.—R. Je pourrais vous amener, dix, quinze ou vingt marchands de cette ville qui vous diraient la même chose. Je ne fais que vous dire ce que cela coûte, je ne dis pas qu'ils savent comment diriger leur commerce ou non.

Q. Si vous admettez cela, c'est différent, mais je puis dire que cela ne leur coûte pas 30 p. 100 pour la raison que voici. Les faux-cols sont des articles qui ne deviennent pas démodés facilement. Les caprices de la mode à leur sujet n'entraînent pas de perte, par conséquent la marge des bénéfices devrait être relativement plus faible que dans le cas des marchandises pour lesquelles la mode est un facteur très important.—R. Laissez-moi vous poser une question. Vous êtes marchand et dans les affaires et vous faites pour un chiffre d'affaires de \$50,000. Pour faire ces \$50,000 d'affaires, il vous en coûte \$15,000, et cela comprend vos ventes de faux-cols?

Q. Oui?—R. A la fin de l'année vous constatez qu'il vous en a coûté \$15,000 pour exercer votre commerce. La moyenne de la hausse dans les prix de vente des détaillants est de 50 p. 100. J'irai encore plus loin et je dirai que dans quelques cas elle s'élève jusqu'à 60 p. 100. Je parle d'une manière générale, et je