

APPENDICE No 3

Le PRÉSIDENT: En tenant compte de ces item tout autant que de vos profits?

M. Sales:

Q. Oui, et oubliez les deux dernières années.—R. Si nous pouvions réaliser trois ou quatre pour cent. . .

Q. Vous n'avez pas répondu à ma question. Je vous ai demandé ce que vous ajoutiez au prix de vos marchandises pour couvrir vos déboursés d'administration et vos profits.—R. Je dirais autour de 30 p. 100 le pourcentage varie selon les marchandises.

Q. Pas plus de 30 p. 100 pour n'importe quelle classe de marchandises?—R. Oui, peut-être un peu plus que cela pour certaines classes.

Q. Quel est votre pourcentage le plus élevé, 50 p. 100?—R. 50 p. 100 serait le pourcentage le plus élevé.

Q. Pour quelles classes?—R. Je ne saurais vous le dire sans préparation, parce que je ne suis pas l'acheteur.

Q. Non, mais vous avez des marchandises et vous fixez les prix auxquels vous devez les vendre, et vous devez savoir combien vous devez ajouter au prix coûtant.—R. Sur les habillements de luxe—si j'ai à vendre des complets Palm Beach je chercherais pas à obtenir moins de 50 p. 100, parce que la saison pour ce commerce est courte et il pourrait m'en rester en mains.

Q. Et pour les chaussures aussi?—R. Non.

Q. Combien—R. Je ne suis dans le commerce des chaussures que depuis six mois.

Le président:

Q. Parlez-nous de votre expérience durant les six derniers mois.—R. Environ 40 p. 100.

Q. Dites-nous ce que vous payez pour vos chaussures. Prenez une catégorie régulière combien vous coûte une douzaine?—R. Je ne suis pas l'acheteur, et peut-être que je ne suis pas assez renseigné pour vous répondre.

Q. Non, mais vous êtes le propriétaire d'un commerce?—R. Partiellement.

Q. Eh bien, monsieur, à en juger par votre apparence, nous ne croyons pas qu'il y ait beaucoup de choses qui se passent dans ce commerce qui échappent à votre observation. Combien payez-vous pour une douzaine de chaussures comme celle que M. Sales vient de vous passer?—R. Nous ne vendons que trois qualités de chaussures.

Q. Pour des chaussures de la même qualité que celle-là?—R. Celle-ci me semble être une chaussure qui se vend au détail autour de \$6.

Q. Combien payeriez-vous pour cette qualité?

M. Sales:

Q. A quel prix jugeriez-vous qu'il serait profitable d'acheter aujourd'hui?—R. Autour de \$4.25.

Le président:

Q. Payeriez-vous \$4.25?—R. C'est une chaussure qui doit se vendre \$6 au détail.

Q. Payeriez-vous \$4.25?—R. Vous ne devez pas oublier que vous avez l'impôt sur les ventes et les frais de transport.

Q. Je le sais, mais nous voulons en venir au prix brut. La chaussure que vous tenez dans votre main se vendrait environ \$6, et vous payeriez environ \$4.25.—R. Je ne fais qu'une estimation; je ne suis pas l'acheteur; je ne suis pas un expert.