

chiffres sont pour un talon de caoutchouc, 9c. la paire. La trépointe—savez-vous ce que c'est que la trépointe? C'est cette bande assujettissant l'empaigne à la semelle.

Q. Combien coûte-t-elle?—R. 11c. et $\frac{1}{2}$ la paire. Le contre-fort 2c. et $\frac{1}{2}$ la paire. La doublure du bout, 4c. la paire. Cela fait environ 73c. et $\frac{1}{2}$ la paire.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Combien la paire pour les revers?—R. Environ 6c.

Le président:

Q. Combien pour le tout?—R. 73c. et $\frac{1}{2}$.

Q. Sont-ce là les chiffres de votre fabrique?—R. Oui, mes propres chiffres.

Q. C'est là le prix de fabrication?—R. Oui.

Q. Ainsi les chaussures coûtent \$3.08 la paire; quelle était l'évaluation de monsieur Warrington?—R. \$3.05 la paire. Un de ses articles était de 4c. le pied plus élevé que le mien.

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'il y aurait profit à consigner cette liste de prix comme pièce 110. (Pas imprimé).

Le TÉMOIN: Je continue. La main-d'œuvre coûte 79c. Ensuite tout le reste de la chaussure, les crépins, comprenant le fil, les agraffes, les œillets, les clous, la teinture, les lacets, les cartons, les caisses s'élèvent en tout à 36c. et $\frac{1}{2}$ la paire. Le droit est de 7c. la paire.

Le président:

Q. A qui payez-vous le droit?—R. A la *United Shoe Machinery Company*.

Q. Elle refuse de vendre ses machines, n'est-ce pas?—R. Oui, elle refuse de les vendre. Mes frais fixes sont de 8 p. 100, ce qui représente 23c.

Q. Qu'est-ce qui entre dans vos frais fixes?—R. Les appointements du contremaître, du surintendant, l'énergie, le combustible, l'assurance et une partie du loyer. C'est tout.

Q. Pas d'appointements pour l'administrateur?—R. Pas dans cela. C'est là le prix de fabrication, non le prix de revient. Le prix de fabrication, est de \$2.85 et 23c. pour les frais fixes, soit \$3.08.

Q. Maintenant à quel prix pouvez-vous vendre cette chaussure?—R. Je vends cette chaussure à \$3.70 net.

Q. Vous êtes apparemment un plus habile vendeur que monsieur Warrington.—R. Je ne saurais dire; je crois qu'il fait plus d'affaires que moi. Il faut déduire de cela les frais des voyageurs; les uns me coûtent 6 p. 100 et les autres 15 et 20 p. 100. Vous pouvez vous rendre compte de mon bénéfice.

Q. A qui vendez-vous vos chaussures, toutes à des marchands de gros?—R. Aux détaillants, d'un océan à l'autre.

Q. Cela entraîne des frais?—R. Cela entraîne des frais.

M. Sales:

Q. Le détaillant paye cette chaussure \$3.70?—R. Oui, et il paye $4\frac{1}{2}$ p. 100 de taxe de vente, que les fabricants doivent exiger des détaillants. $4\frac{1}{2}$ p. 100 représente 17c. qu'il faut encore ajouter.

Q. Vous avez payé la taxe de vente sur les peaux?—R. Oui, $2\frac{1}{4}$ p. 100.

Q. Mais vous tannez vous-même votre cuir?—R. Oui, une partie de mon cuir; je ne fabrique pas tout le cuir que j'emploie.

Q. La chaussure que vous vendez \$3.70 au détaillant est virtuellement la même que la pièce 109?—R. Oui, autant que je puisse voir.

Q. Comment la désignez-vous, la numéro 3?—R. Oui, le numéro 3.

Q. Combien vendez-vous la numéro 1 et la numéro 2?—R. Elle me coûte \$3.29.